97-84081-15

Romann, Friedel

Amerikanische Sachversicherung und...

Düsseldorf

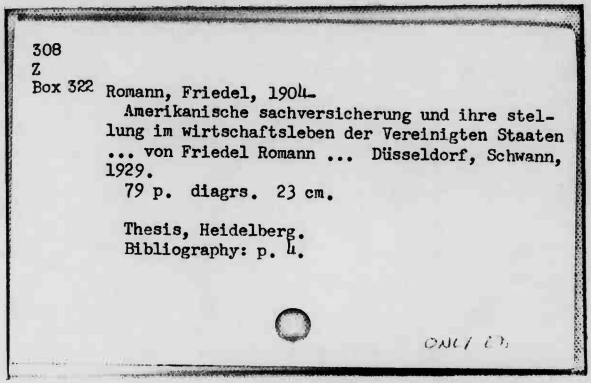
[1929]

97-84081-15
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD



308
Z
Box 322 Romann, Friedel, 1904-
Amerikanische sachversicherung und ihre stellung im wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten ... von Friedel Romann ... Düsseldorf, Schwann, 1929.
79 p. diagrs. 23 cm.

Thesis, Heidelberg.
Bibliography: p. 4.

ONLY (2)

RESTRICTIONS ON USE: *Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.*

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 11:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 5/9/97 INITIALS: TLM

TRACKING # : 24321

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

Univ. Exchange APR 10 1931

Amerikanische Sachversicherung und ihre Stellung im Wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung
der staatswissenschaftlichen Doktorwürde
einer Hohen Philosophischen Fakultät
der Rupprecht-Karls-Universität
zu Heidelberg

Vorgelegt von
Friedel Romann
aus Viersen, Rheinland

1929

308
Z
Box 322

DRUCK VON L. SCHWANN IN DÜSSELDORF

Referent:
Geheimrat Professor Dr. Alfred Weber.

Hec Apr. 30 1921

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Vorwort 5

Teil I.

A. Historischer Abriß der amerikanischen Sachversicherung 7

B. Der Sachversicherungsbegriff:

a) Der Begriff der Sachversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Frage, ob Versicherung im Sinne der Interstate Commerce Klausel als Handelsgewerbe betrachtet werden kann 18

b) Die Klassifikation der Sachversicherung 26

Teil II.

A. Übersicht über die Organisationssysteme 29

B. Die Organisationssysteme im besonderen:

I. Selbstversicherungsunternehmungen 31

a) in öffentlichen Körperschaften 34

b) im Transportwesen 37

c) in industriellen Unternehmungen 42

II. Versicherungsaktiengesellschaften:

a) Die Funktion des Kapitals 49

b) Die Beziehung zu Industrie und Banken, Investierungspolitik, Statistisches 54

C. Konzentration im amerikanischen Versicherungswesen 60

Teil III.

Zusammenfassung und Vergleich mit deutschen Verhältnissen 65

Anhang 73

Literaturverzeichnis.

Beard, C. A., American Government and Politics, New York 1927.
Christensen, O. A., Relation of Credit to Insurance, Pamphlet, N. Y. 1928.
Dean, A. F., Philosophy of Fire Insurance, Chicago 1924/25.
Dunham, H., The Business of Insurance, New York 1912.
Fisher, I., Nature of Capital and Income, New York 1906.
Gephard, W. F., Principles of Fire Insurance, New York 1917.
Hardy, Ch. O., Risk and Riskbearing, Chicago 1923.
Hardy, E. R., An Account of the early Insurance Offices in Mass. from 1724—1801, Boston 1901.
Hobson, J. A., The Industrial System, London 1909.
Hoffman, L., Insurance and Economics, New York, Spectator Co., 1911.
Marshall, S., A Treatise on Law of Insurance, Philadelphia 1810.
Mill, J. St., Principles of Economics, London 1876.
Moody, J., The Truth about the Trust, New York 1904.
Moulton, J., The Financial Organization of Society, New York 1925.
Ketcham, E. A., Essentials of Fire Insurance, Springfield, S. Dakota 1922.
Riegel, R., und Leman, H. I., Insurance Principles and Practices, New York 1924.
Seligman, Principles of Economics, N. Y. 1905.
Smith, E. G., Common Stocks as Long Term Investments, New York 1928.
Wilbur, H. S., The Relation of Insurance to Finance and Industry, Pamphlet, 1926.
Woods, F. A., Sociology of Life Insurance, N. Y. 1928.
Insurance Company of North America, History of ..., Philadelphia 1885.

*

Goldschmidt, E., Die Exportkreditversicherung, Berlin 1928.
Herrmansdorfer, Versicherungsunternehmungen und Konzentration, Berlin 1926.
Manes, A., Versicherungswesen, Berlin 1924.
— Amerikanisches Versicherungswesen, Zeitschrift für die ges. Versicherungswissenschaft 1928.
Moldenhauer, P., Das Versicherungswesen, Berlin 1925.
Versicherungslexikon, Berlin 1924.

*

Zeitschriften: American Agency Bulletin. / Best's Insurance News. / Economic World. / Insurance Field. / National Underwriter. / Safeguarding American. / The Spectator.
Berichte: Report of the Wisconsin Legislative Fire Investigating Commission 1913. / Street Railway Association Reports 1905 ff. / Year Bock Swift & Co., 1928. / Report of the Rapid Transit Co.
Jahrbücher: The American Yearbook Record of 1925 (1926). / Insurance Yearbook, The Spectator Co. 1925. / Best's Insurance Reports 1927. / Standard Insurance Tables 1917—28.
Entscheidungen: Decisions of the U. S. Supreme Court. / The Insurance Law Journal, Report of Decisions 1871 ff.
Gesetze: The Constitution of The United States. / The Commonwealth of Massachusetts, Laws relating to Insurance and Insurance Companies, Chapter 175 and compl. provisions, 1924, Amendments 1925 ff. / New York Insurance Laws 1927 by A. J. Parker, Albany, Chapter 33 of the Law of 1909, Chapter 28 of the consolidated Laws. / Wisconsin Insurance Law, as amended by the Legislative Session 1927, A. F. Freedy, Commisioner of Insurance, Chapter 200, 201, 213 of the General Laws.

Vorwort.

Die vorliegende Arbeit soll eine Darstellung der heutigen Lage der amerikanischen Sachversicherung geben, wie sie sich auf ihrer geschichtlichen Entwicklung aufbaut und sich unter den gesetzlichen Bestimmungen in das amerikanische Wirtschaftsleben einfügt.

Der Hauptteil der Arbeit bringt die Darstellung der wichtigsten Organisationsformen der amerikanischen Versicherung, wobei es unternommen wurde, der Selbstversicherung ein eigenes Kapitel zu widmen, obwohl mit Recht hier der Einwand gemacht werden könnte, daß Selbstversicherung nicht Versicherung im eigentlichen Sinne ist und nach Manes Definition — „Versicherung ... eine auf Gegenseitigkeit beruhende wirtschaftliche Veranstaltung zwecks Deckung zufälligen schätzbaren Vermögensbedarfs" — unbedingt auszuscheiden wäre. Die Selbstversicherungsunternehmungen sind unter dem Gesichtspunkt, unter dem die Arbeit aufgefaßt ist, innerhalb der amerikanischen Wirtschaft jedoch von einiger Bedeutung. Es soll eine volkswirtschaftlich weitgefaßte Definition Adolf Wagners hinzugezogen werden, in die sich auch die Selbstversicherung als Versicherung im weiteren Sinne einfügt. „Versicherung in volkswirtschaftlichem Sinne ist diejenige wirtschaftliche Einrichtung, welche die nachteiligen Folgen (zukünftiger) einzelner, für den Betroffenen zufälliger, daher auch im einzelnen Falle ihres Eintretens unvorhergesehener Ereignisse für das Vermögen einer Person dadurch beseitigt oder wenigstens vermindert, daß sie dieselben auf eine Reihe verteilt, in denen gleiche Gefahr droht, aber nicht (oder wenigstens jetzt nicht oder noch nicht) wirklich eintritt."

Das Material zu dieser Arbeit stammt vor allem aus der ausgezeichneten Fachbibliothek für Feuerversicherung in Boston, und zwar teilweise aus Textbüchern, vorwiegend aber aus dem guten Zeitschriftenmaterial. Die ausgezeichneten Werke sind meist von Versicherungspraktikern geschrieben, wie z. B. das große Werk von Dunham und das A. F. Dean's. Was in diesen amerikanischen Werken an Systematik und Theorie zu fehlen scheint, ist durch die lebendige Behandlung der akuten Probleme der amerikanischen Versicherung und ihrer Beziehung zum Wirtschaftsleben wettgemacht.

Als Grundlage für die gesetzlichen Bestimmungen sind die Versicherungsgesetze der Staaten New York und Massachusetts als der wichtigsten und des Staates Wisconsin als des fortschrittlichsten und in manchem vorbildlichen Staates gewählt.

Außerdem wurden auf persönliche Anfrage einige aufschlußreiche Mitteilungen über die Lage bei Versicherungsgesellschaften und Industrieunternehmungen, die Selbstversicherungsbetriebe eingerichtet haben, gemacht.

In dieser Arbeit wurde davon abgesehen, näher auf die privatrechtlichen und versicherungstechnischen Seiten einzugehen; sie wurden nur soweit gestreift, als sie für das Verständnis der öffentlichen und wirtschaftlichen Natur des Versicherungswesens notwendig waren.

Kritische und vergleichende Betrachtungen wurden nur in begrenztem Maße vorgenommen, und zwar nur insoweit, als es zur Abrundung der Darstellung des amerikanischen Sachschadenversicherungswesens als angebracht und notwendig erschien.

TEIL I.

A. Historischer Abriß der amerikanischen Sachversicherung.

Greift man aus dem amerikanischen Wirtschaftsleben ein Gebiet heraus, um es geschichtlich darzustellen, so hat man seine Vorgeschichte in der europäischen Entwicklung zu suchen. Erst nach der Emanzipierung Amerikas vom Mutterlande, nach der ersten Periode der Kolonisation, kann man von dem entsprechenden Objekt als einem amerikanischen sprechen. Die Wirtschaftszweige haben sich nun nicht gleichzeitig und nicht in gleichem Maße von ihrem europäischen Ursprung losgelöst; verzögert sind einzelne Gebiete der schnelleren selbständigen Entwicklung anderer gefolgt. So ging neben der frühen Industrialisierung Amerikas die Entwicklung des eigenen Überseehandels nur langsam vor sich, und erst spät konnte sich das dem Übersee- und Binnenhandel nahverwandte Gebiet der Versicherung selbständig machen.

Eine geschichtliche Darstellung des Versicherungswesens in Amerika zeigt, daß in den ersten Jahrzehnten der allgemeinen politischen und wirtschaftlichen Lösung von England von einer amerikanischen Sachversicherung kaum gesprochen werden kann. Die Entwicklung geht nur schrittweise in eine spezifisch amerikanische über nach einer Periode analoger Anwendung englischen Geschäftsgebrauchs und englischen Versicherungsrechtes. Erst in jüngster Zeit, im Weltkrieg haben sich die Vereinigten Staaten, deren Versicherungsunternehmungen gegen die stärkere alte europäische Konkurrenz zu kämpfen hatten, vollkommen von diesem Einfluß frei und selbständig machen können. Heute ist europäischer Wettbewerb bis auf den einer Reihe englischer Firmen zurückgedrängt, die zum größten Teil nur als Rückversicherer hinzugezogen werden.

Mit den ersten kolonistischen Handelsbeziehungen zwischen Europa und Amerika tritt gleichzeitig die Notwendigkeit einer Versicherung auf — einer Maßnahme gegen Schadensfälle, die dem europäischen Handel schon bekannt ist. Zur Zeit der ersten Verbindungen zwischen England und den amerikanischen Kolonien gegen Ende des siebzehnten Jahrhunderts finden wir in England schon eine ausgesprochene Versicherungspraxis, die unverändert auch im Verkehr mit den Kolonien ausgeübt wird. Um diese Zeit haben wir vornehmlich noch Versicherungsunternehmungen auf Gegenseitigkeit und Mitversicherungsgesellschaften[1]. Um 1720 kommen die Aktiengesellschaften auf, deren erste Form für ein Versicherungsunternehmen in der Londoner Royal

[1] Nach dem großen Brand von London 1666 wurden einige Versicherungsinstitute gegründet, und zwar machte N. Barbon den Anfang, indem er sich mit andern zusammentat und in Form einer Mitversicherungsgesellschaft (partnership) das Fire Office in London eröffnete. Eine ähnliche Gründung ist das noch heute bekannte Sun Insurance Office von 1706/10. Vgl. Ketcham, S. 19.

Exchange Insurance Company zu finden ist. Daneben sind die Lloyds von besonderer Bedeutung. Dieses eigenartige, typisch englische System der Privatassekuranz hat bekanntlich seinen Ursprung in den sogenannten Kaffeehäusern, dem Treffpunkt der Londoner Geschäftswelt. Edward Lloyd's Kaffeehaus in der Londoner Hafengegend war um 1700 das Zentrum für den Überseetransport und seine Versicherung.

Dies sind die drei Formen von Versicherungsunternehmen, die sich um die Zeit der ersten Beziehungen von dem europäischen Kontinent nach Amerika vorfinden, und die zunächst jede Versicherung gegen Seerisiken wie gegen Feuer für das englische Kolonialgebiet aufnehmen.

Die zwanziger Jahre des 18. Jahrhunderts bringen einen schüchternen Anfang von Selbständigkeit auf dem Gebiete der Versicherung. Den Beginn der ersten Periode eigener amerikanischer Versicherung können wir in einer Notiz über die Gründung eines selbständigen öffentlichen Versicherungsunternehmens finden. Am 25. Mai 1721 erscheint ein Inserat in dem American Weekly Mercury[1], daß ein gewisser John Copson in Philadelphia ein Versicherungsbüro für Schiffe, Güter und Handelswaren eröffne. Einige Jahre später, 1725, macht Francis Rawle[2] in Verbindung mit Benjamin Franklin den Vorschlag zu einem staatlich genehmigten Versicherungsunternehmen, der jedoch nicht zur Ausführung gelangen kann. Die englischen Gesellschaften Royal Exchange und London Insurance Corporation haben nämlich ein Versicherungsmonopol, das sich auch auf die Kolonien erstreckt. Das Gesetz von 1720, auf das sich dieses Versicherungsmonopol gründet, verbietet geradezu die Gründung von eigenen Versicherungsgesellschaften in Amerika. Die Forderung und offenbare Notwendigkeit von eigenen Versicherungsunternehmungen in den Kolonien setzt sich jedoch schließlich durch, und tatsächlich gelingt 1752 die Gründung einer Versicherungsgesellschaft nach dem schon früher von Benjamin Franklin aufgestellten Plan. Die Philadelphia Gazette bringt jetzt eine Anzeige, die zur Zeichnung von Aktien für die zu gründende Gesellschaft, nämlich die Philadelphia Contributionship Versicherungsgesellschaft werben soll. Dieser Gründung folgt im Jahre 1784 die der Mutual Assurance Company oder auch Green Tree Company genannt. 1794 erfolgt dann auf Beschluß der gesetzgebenden Versammlung des Staates Pennsylvanien die Gründung der Insurance Company of North America, einer heute noch bestehenden Firma[3]. Zeitlich etwas früher, um 1760, fällt die Errichtung eines Kaffeehauses in Philadelphia, wo nach englischem Vorbild Versicherung von Privatassekuradeuren gezeichnet wird. Diesem London Coffee House an der Ecke High und Front Straße folgen noch verschiedene andere in kürzester Zeit. Neben Philadelphia finden wir vorwiegend in den Hafenstädten an der atlantischen Küste zur gleichen Zeit Gründungen von Versicherungsunternehmungen, und zwar in den wichtigen Handelszentren Boston, Hartford und New York. Hier ist zunächst das Seerisiko von der amerikanischen Versicherung erfaßt worden. Die Aufnahme von Feuerversicherung durch amerikanische Unternehmungen erfolgt etwas später. Die Hauptgründungen sind hier die beiden wichtigsten Versicherungsgesellschaften des heutigen amerikanischen Wirtschaftslebens, nämlich der Hartford Fire Insurance Company und der Aetna[1].

In den ersten kolonistischen Anfängen des amerikanischen Versicherungswesens stehen Versicherungsunternehmungen mit ihren Bedingungen noch vollkommen unter englischem Recht. Die Royal Charter von 1722, wie das Gesetz von 1746 regelt die Versicherung wie jeden anderen Handelsbetrieb. Die ersten Policen stimmen im Wortlaut mit denen der englischen Firmen überein; nach der Unabhängigkeitserklärung werden 1788 die Worte abgeändert in: „Made in any of the United States or elsewhere."[2] In der Rechtsprechung und juristischen Interpretation findet auch nach 1780 das englische Recht analoge Anwendung, wie sich auch der englische Geschäftsgebrauch weiter auswirkt. In einer Entscheidung von 1800, nämlich in dem in Massachusetts entschiedenen Fall Amory vs. Gilman, wird dieser Grundsatz vom Gericht deutlich ausgesprochen, daß das alte englische Gesetz und das Gewohnheitsrecht dieses Landes diese Frage entscheiden soll[3]. Immerhin finden sich Ansätze zur selbständigen Entwicklung der staatlichen Einflußnahme, wenn nicht gar Kontrolle seitens der Einzelstaaten. Interessant ist in diesem Zusammenhang die Bemerkung, die Hoffman in seiner historischen Darstellung bringt[4], daß die Initiative zu einer ersten öffentlichen Aufsicht über das Versicherungswesen in Amerika

[1] John Copson von der High Street, Philadelphia, „bietet den Kaufleuten der Stadt seine Dienste als Versicherungsmakler an". Vgl. History of the Insurance Company of North America, Philadelphia 1894, S. 15.

[2] Ebenda, a. a. O. S. 15.

[3] Die Geschichte dieser Gesellschaft ist in der History of the Insurance Company of North America, die anläßlich des hundertjährigen Bestehens 1894 herausgegeben wurde, beschrieben.

[1] Beide Gesellschaften haben ihren Sitz in Hartford, das nach dem großen Brand von New York 1835 bis heute das Versicherungszentrum für das amerikanische Versicherungsgeschäft der Oststaaten geworden ist. (Manes vergleicht es mit dem deutschen Gotha.) Die Hartford Fire macht 1810 mit einem Grundkapital von $ 50 000 mit der Möglichkeit, es auf $ 250 000 zu erhöhen, den Anfang. Diese Gesellschaft entwickelt sich so schnell, daß bald verschiedene wichtige Agenturen eingerichtet werden können. — Die Aetna Insurance Company wird 1819 mit einem Grundkapital von $ 150 000 gegründet, das auf $ 500 000 erhöht werden konnte, und das heute $ 5 000 000 beträgt. Das erste Versicherungsgeschäft dieser Gesellschaft war Rückversicherung, ein Versicherungszweig, der damit in die amerikanische Praxis eingeführt wurde. Die große Brandkatastrophe von New York 1835 bringt die Gesellschaft hart an den Rand des Bankrotts, aber die Schadenverpflichtungen können eingehalten werden. Durch die Einhaltung der Verpflichtungen wächst der Kundenkreis und der Ruf des Unternehmens.

[2] Vgl. Hoffman, Insurance and Economics, 1911, S. 165.

[3] Ebenda, a. a. O. S. 166.

[4] Ebenda, a. a. O. S. 173 ff.

eigentlich von der Episkopalkirche ausgegangen ist. Versicherung, so sagt er, sei es als Geschäftsunternehmen oder als ein gemeinnütziges Unternehmen auf Gegenseitigkeit zum Zwecke wirtschaftlichen Gewinns oder gegenseitiger Hilfe, ist ein Gebiet, mit dem sich der Staat einschließlich der kirchlichen Autoritäten ernstlich zu beschäftigen habe, wie von jeher der Vertrag Gegenstand des Privatrechtes wie des kanonischen Rechtes gewesen sei. Tatsächlich finden sich in den Vorschriften der einzelnen Kirchengemeinden und Sekten Amerikas einige, die die Versicherung betreffen, wobei zu bemerken ist, daß die Quäker sich gegen die Versicherung als solche ablehnend verhalten.

Versicherungsunternehmungen in Form von Handelsgesellschaften, als inkorporierte oder autorisierte Versicherungsbetriebe bestehen wie wir sahen, noch nicht selbständig in den englischen Kolonien von Nordamerika, auch noch nicht während der ersten Jahre der Republik der Vereinigten Staaten. Erst 1793 wird von einem Einzelstaat der Union ein Gesetz erlassen, „um die Gründung einer Versicherungsgesellschaft in der Form eines Handelsunternehmens zu bewirken". Es wird hier von der schon erwähnten gesetzgebenden Versammlung des Staates Pennsylvanien zum Ausdruck gebracht, daß Versicherung von einem Einzelunternehmer nicht so erfolgreich durchgeführt werden könne wie von einer Gesellschaft, und weiter, daß außerdem die finanzielle Sicherheit des Unternehmens beachtet werden müsse, die bei einem Einzelversicherer schwerlich zu garantieren sei, wohingegen ein Gesellschaftskapital von $ 600 000, angelegt in Staatspapieren, eine genügende Garantie biete[1]. Diesem Beschluß der gesetzgebenden Versammlung von Pennsylvanien folgt dann die obenerwähnte Gründung der Versicherungsgesellschaft von Nordamerika und die der Versicherungsgesellschaft von Pennsylvanien. In Massachusetts finden wir erstmalig das Prinzip der staatlichen Aufsicht ausdrücklich ausgesprochen. 1799 bei der Gründung der Massachusetts Feuerversicherungsgesellschaft werden besondere Vorschriften für die Investierung des Kapitals erlassen, und zwar soll das Vermögen der Gesellschaft in Staatsschuldverschreibungen der Vereinigten Staaten, des Staates Massachusetts oder irgendeiner anderen staatlichen Bank angelegt werden. Um dieselbe Zeit, 1797, befaßt sich der Kongreß der Union im Rahmen seiner Kompetenzen zum erstenmal mit dem Gebiet der Versicherung und beschließt über die Besteuerung im Stamp Act, welchem sich die Gesetze von 1801 und 1813 anschließen. In Massachusetts erfolgt 1807 ein weiterer Schritt, mit dem das Prinzip einer staatlichen Aufsicht über das Versicherungswesen immer mehr Boden in den östlichen Küstenstaaten faßt; die Versicherungsgesellschaften müssen dem jeweilig nächstliegenden Gerichtshof eine Rechnungslegung über das Geschäftsjahr unterbreiten. In dem Geschäftsbericht müssen genaue Angaben über das eingezahlte Kapital, über die Art der Investierung und die außenstehenden Risiken gemacht werden. Diese Angaben werden veröffentlicht.

[1] Zitiert bei Hoffman, S. 183.

Über die finanzielle und steuerrechtliche Lage der Versicherungsunternehmungen des Staates New York gibt ein Bericht Auskunft, der vom Kontrolleur, einem staatlich bestellten Rechnungsrate für Handelssachen, um 1827 veröffentlicht wird. Das in Banken, in Versicherungs- und Industriebetrieben arbeitende Kapital wird hierin ermittelt, gleichzeitig werden die jeweiligen jährlichen Abgaben dieser Unternehmungen festgelegt. Diese Angaben sind bis zu einer Neuregelung im Jahre 1861 zu verfolgen, mit der gleichzeitig die Errichtung eines besonderen Versicherungsaufsichtsamtes erfolgt.

Die Gründungsperiode, die erste Periode in der geschichtlichen Entwicklung des amerikanischen Versicherungswesens, geht um 1830 zu Ende. Die Versicherungsgesellschaften der Städte Philadelphia, Boston und Hartford machen vielversprechende Fortschritte, New York aber ist durch den großen Brand von 1835 in seiner Entwicklung zurückgeworfen. Die Folgen dieser Katastrophe ist das Wachsen Hartfords zu einem Versicherungszentrum. Der allgemeine Weg, den das amerikanische Versicherungswesen weiter gehen wird, ist in seiner Richtung schon in dieser ersten Periode angegeben. Die Anfänge einer staatlichen Überwachung des Versicherungsgeschäftes sind gemacht, und mit der Bildung von besondern staatlichen Behörden und eingehenden Vorschriften über die finanzielle Sicherstellung des Unternehmens ist man in den Grundlinien auf den heutigen Stand einer staatlichen Kontrolle der gesamten Sachversicherung gelangt.

Die zweite Periode der geschichtlichen Entwicklung der Sachversicherung bringt den weiteren Ausbau der staatlichen Aufsicht. Bei der Berechnung der Schäden infolge des großen New Yorker Brandes stellt sich heraus, daß die Versicherungsunternehmungen finanziell nicht genügend gesichert waren, um bei einer solchen Katastrophe ihren kontraktlichen Verpflichtungen in der Schadensbegleichung nachkommen zu können. Massachusetts verlangt nun 1837 durch ein Gesetz die Bildung eines besonderen Fonds zur Sicherstellung der kontraktlichen Forderungen. Hiermit ist der Anfang zur Bildung von Prämienüberträgen (unearned premium funds) gegeben. Die Prämien, die im voraus vom Versicherten bezahlt werden, sollen auf die Periode, in der die Risiken laufen, verteilt werden, d. h. Schadenzahlungen sollen nur dem Teil der Prämien entnommen werden, der proportional der Zeit des schon abgelaufenen Risikos ist. Der andere Teil soll unantastbar als „noch nicht verdiente Prämie" in dem Reservefonds gesammelt werden. Die Gesetzgebung von New York folgt im Jahre 1853 mit einem Gesetz, das den unearned premium fund or reinsurance fund auf 30—60% der gesamten Prämien festsetzt. 1862 wird das Gesetz dahin erweitert, daß Gesellschaften, die eine Dividende von mehr

als 10% ausschütten, dem Fonds 100%, d. h. den ganzen Betrag der Prämien zuführen sollen. In der Praxis erweist sich diese Maßnahme jedoch als undurchführbar, und der Satz wird auf 50% ermäßigt, die gegenwärtige Höhe in allen Staaten.

Die Gründung eines besonderen staatlichen Aufsichtsbüros, des Insurance Department erfolgt durch ein Gesetz erstmalig 1855 in Massachusetts, in dem Staat, der für die Idee der staatlichen Aufsicht Pionierarbeit leistet. Diesem Gesetz geht 1852 eine Verordnung voraus, die eine kollegiale Behörde von Versicherungskommissaren einsetzt. Das Versicherungsaufsichtsamt von 1855 besteht aus drei Mitgliedern, die von dem Staatsgouverneur bestellt werden. Die Kontrolle, die die Behörde über die einzelnen Versicherungsunternehmen hat, soll dadurch ausgeübt werden, daß der Versicherungskommissar jede einzelne Versicherungsgesellschaft mindestens einmal innerhalb von zwei Jahren besucht und ihre Bücher und Geschäftsführung prüft. New York und andere Staaten folgen mit der Gründung ähnlich ausgestatteter Ämter[1].

Nach 1835, dem Jahre des großen Brandes in New York, finden eine Reihe von Neugründungen von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit statt. Bei dem schon erwähnten Aufsichtsbeamten, dem Kontrolleur des Staates New York, dem damals die Versicherung noch unterstand, waren Ende 1835 zweiundsechzig Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit angemeldet. In dieselbe Zeit fällt die Bildung von Fabrikversicherungsgesellschaften, die von Fabrikeigentümern auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit aufgebaut sind, um dem großen Risiko der Fabrikanlagen und Gebäude, die nur unter sehr hohen Prämien von Versicherungsgesellschaften aufgenommen werden, billiger zu begegnen.

Die Erschließung des westlichen Gebietes der Vereinigten Staaten für das Versicherungsgeschäft wird erst allmählich zu Beginn des 19. Jahrhunderts durch die östlichen Gesellschaften vorgenommen, und zwar bildet sich dabei ein besonderes Agentursystem heraus, das Special Agency System. Bei der ungeheuren Ausdehnung des Gebietes war es für die Gesellschaften unmöglich, selbst das Versicherungsgeschäft abzuschließen. Sie ernennen daher besondere Agenten, die ihrerseits wieder unter staatliche Aufsicht gestellt sind.

Heute ist dieses System für das amerikanische Versicherungswesen von außerordentlicher Bedeutung. Bei einem verzweigten Agentursystem werden Generalagenturen eingeschoben und den Spezialagenten Lokalagenten unterstellt. Außerdem bedienen sich die Gesellschaften der Versicherungsmakler.

Mit der Entwicklung des Agentursystems bilden sich die technischen Geschäftsführungsmittel weiter. Die Agenturen sind verpflichtet, monatliche Berichte zu geben, die im Laufe der Zeit in tägliche Berichterstattung umgewandelt werden. Das System der täglichen Berichte gestattet den Gesellschaften eine Nachprüfung

[1] New York 1860, Connecticut 1865, California 1868, Wisconsin 1869.

der einzelnen Risiken und gegebenenfalls eine umgehende Ablehnung derselben. Die Anfänge einer Standardisierung der technischen Mittel erfassen auch die Form der Police. Die Bildung von lokalen Zusammenschlüssen der Versicherer, den Local Boards of Underwriters, ist die Vorstufe zu einer späteren systematischen Zusammenarbeit der Versicherungsunternehmungen als einer Konzentrationsbewegung, die jedoch nicht den freien Wettbewerb ausschließen will, sondern nur einem ungesunden Unterbieten der Prämien Grenzen setzt.

Der Beginn der dritten geschichtlichen Periode des amerikanischen Versicherungswesens steht unter dem Zeichen des Bürgerkrieges. Die politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse der sechziger Jahre sind verworren und dadurch wird die Entwicklung des Versicherungsgewerbes gehemmt. Vor allem hat die Seeversicherung in den Oststaaten zu leiden. Die Feuerversicherungsunternehmungen in den neuenglischen Staaten und in New York arbeiten weiter. Allerdings sind Neugründungen, die in diese Zeit fallen, nicht von langer Dauer, und alle spekulativen sowie die nicht vollkommen gesunden Unternehmungen verschwinden wieder. Im Süden, dem Kriegsschauplatz, wird kaum Versicherung aufgenommen.

Auch die Verhältnisse des Westens, der unter indirektem Einfluß des Krieges steht, sind unbefriedigend. Hier können dem schnellen Wachsen der Städte, die fast ausschließlich aus Holzbauten mit hohem Risiko bestehen, und in denen der Schutz gegen Feuersgefahr kaum ausgebaut ist, die Versicherungsunternehmungen nicht in ihrer Entwicklung folgen. Um allen diesen mißlichen Zuständen besser begegnen zu können, vereinen sich die Versicherungsgesellschaften zur Zusammenarbeit; die schon bestehenden Lokalvereinigungen werden ausgebaut und der National Board of Fire Underwriters gegründet. Aufgabe dieser Unternehmervereinigungen soll sein, ein Prämiensystem aufzustellen, das ein Unterbieten in den Prämiensätzen verhindert und damit die Möglichkeit einer ungenügenden Deckung der Risiken ausschaltet. Außer allgemein regelnden Maßnahmen und Verhandlungen mit den gesetzgebenden Faktoren der einzelnen Staaten zwecks Beeinflussung der Gesetzgebung machen sie sich die Schadenverhütung zur Aufgabe. Versicherungsunternehmerorganisationen finden sich vorläufig nur in der Feuerversicherung; in der Seeversicherung ist die Notwendigkeit zum Zusammenschluß zunächst nicht dringend. In diesem Versicherungszweig variieren die Prämiensätze für jedes einzelne Risiko und lassen sich daher nicht auf einen Nenner bringen. Damit fällt der eine Hauptfaktor der Unternehmervereinigungen fort, nämlich die Prämienfestsetzung. Andererseits hat auch die Verhütung der Schadenursachen nicht eine gleiche Entwicklungsmöglichkeit wie bei der Feuerversicherung. Die Organisationen der Seeversicherer müssen sich also mit der Aufstellung allgemeiner Prinzipien und Richtlinien begnügen. Zu ihrem Ressort kommen

allerdings noch die für die Seeversicherung wichtigen internationalen Abkommen hinzu.

In diese dritte Periode der Entwicklung des Versicherungswesens fallen drei große Brände, die eine gewisse Unsicherheit in das Versicherungsgewerbe bringen. 1871 bricht in Chicago ein Riesenbrand aus, der sich über 17 430 Gebäude ausdehnt und einen Schaden von $ 168 000 000 verursacht. Kaum haben die Versicherungsgesellschaften diese Schadenzahlungen überwunden, als Boston 1872 von einem Großfeuer heimgesucht wird, dem 1776 Häuser im Werte von $ 75 000 000 zum Opfer fallen. Die dritte Katastrophe, ein Erdbeben, dem ein Großfeuer folgt, trifft San Francisco gegen Ende dieser Periode im Jahre 1906, wobei der Schaden auf $ 350 000 000 geschätzt wird[1].

Das letzte Viertel des 19. Jahrhunderts bringt einen Niedergang der gesunden Lage der Versicherungsunternehmungen entsprechend den allgemeinen Verhältnissen, die unter der Unsicherheit wilder Spekulation zu leiden haben. Die festgesetzten hohen Prämien, die einen guten Gewinn versprechen, reizen zu unreellen Gründungen. Diese Neugründungen verschwinden wieder, nachdem sie die Versicherten geschädigt haben. Außerdem hört 1877 der National Board of Underwriters auf, weiterhin die Prämiensätze festzulegen und macht somit einem Unterbieten der Prämien und schädlichen Konkurrenzübertreibungen Platz. Die Lokalagenten können nach ihrem Gutdünken die Prämienhöhe festsetzen, und in kurzer Zeit sinken die Einnahmen der Gesellschaften so weit, daß die Sicherheit für die Erfüllung der Versicherungsverträge gefährdet erscheint. Es setzt nun ein Kampf um die Prämienfestsetzung ein.

Das Bestreben nach Zusammenschluß macht sich bald bei den General- und Spezialagenten geltend; es kommt 1872 zur Bildung der New York Association of Supervising and Adjusting Agents und 1881 zur Gründung der Underwriters Association of the Middle Department. Zwei Jahre später werden die heute bedeutenden Verbände der Underwriters Association of New York State und der New England Insurance Exchange gegründet. Der Zweck dieser Verbände liegt in einer kartellmäßigen Zusammenarbeit, die auf Prämienfixierung und Aufstellung gemeinsamer Richtlinien in der Schadenfeststellung und -begleichung gerichtet ist.

Gründungen von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit für Fabriken setzen erneut ein und werden von den Versicherungsaktiengesellschaften mit der Gründung des Versicherungsverbands der Fabrikversicherer als einer Abwehrmaßnahme gegen die neue Konkurrenz beantwortet. Dieser Fabrikversicherungsverband der Versicherungsgesellschaften hat die Aufsicht über die versicherten Fabrikgebäude, trifft Maßnahmen gegen Schadenursachen und führt technische Verbesserungen in den Fabrikanlagen ein.

[1] Vgl. hierzu die statistischen Tabellen in A. F. Dean, The Philosophy of Fire Insurance, 1925, B. II, S. 95, die ein charakteristisches Bild des Verhältnisses der Linie der Schäden zu der der Prämiensätze ergeben.

Das Problem der Prämien wird gegen Ende des Jahrhunderts mit der Einführung von Prämientabellen ein Stück weiter gebracht. Besonders ist hier A. F. Dean zu nennen, der mit der Einführung seines Mercantile Tariff and Experience Formular zur besseren Erfassung des Feuerrisikos beigetragen hat. Außerdem werden die Policenformulare gesetzlich standardisiert. Massachusetts macht 1873 den Anfang mit einer solchen Einführung, und sieben Jahre später werden alle autorisierten Versicherer gesetzlich verpflichtet, dieses Formular anzuwenden. Weitere gesetzliche Maßnahmen betreffen die Besteuerung der Versicherung, wobei das System der Prämienbesteuerung angewandt wird. Die gesetzliche Verhütung einer Überversicherung ist zuerst im Staate New Hampshire vorgenommen worden, der 1885 ein diesbezügliches Gesetz durchbringt. Gegen einen zu engen Zusammenschluß im Versicherungsgewerbe richten sich die Anti-Trust-Gesetze, die um diese Zeit eingebracht werden. Diese Gesetze können eine Bildung von Versicherungskonzernen bis zu einem gewissen Grade verhüten, aber nicht eine fruchtbare Zusammenarbeit in den Unternehmerverbänden treffen. Wisconsin ist hier der bahnbrechende und fortschrittlichste Staat, der eine Kooperation im Versicherungsgewerbe so lange begünstigt, als sie nicht die volle Konkurrenz ausschaltet.

Der Ausgang dieser Periode ist durch finanzielle Unsicherheit und Umgehung der gesetzlichen Bestimmungen gekennzeichnet. In der staatlichen wie städtischen Verwaltung und in industriellen Unternehmungen sind Skandale an der Tagesordnung, und dieser unsichern Zeit folgt eine Reihe von gerichtlichen Untersuchungen, wobei auch Versicherungsunternehmungen getroffen werden. Bekannt sind in der Lebensversicherung die Untersuchungen in New York und Wisconsin. In der Feuerversicherung kommt es allerdings nicht zur Aufdeckung eines Skandals, aber die öffentliche Meinung ist auch gegen diese mißtrauisch, und zwar mit Recht. Die Reinigung in andern Unternehmungsgebieten führt jedoch zu einer stärkeren Kontrolle der finanziellen Lage der Versicherungsgesellschaften, und nach 1906 ist bald das Ansehen der Versicherungsfirmen wieder hergestellt.

Die vierte Periode steht unter dem Zeichen des noch nicht gelösten Problems der Prämiensätze. Außerdem tritt mit der Einführung des Arbeiterunfallentschädigungsgesetzes das Problem der Versicherung durch den Staat auf.

Die Idee, daß der Staat als Versicherer erscheint, ist alt. In Deutschland wird sie bekanntlich schon früh in der Form der öffentlichen Brandgilden ausgeübt, die wie die späteren öffentlichen staatlichen Feuerversicherungsanstalten teilweise volles Versicherungsmonopol hatten. Im Gegensatz dazu kennt England fast ausschließlich die Form der Aktiengesellschaften für die Feuerversicherung und für Seeversicherung die der Lloyds. Nur nach dem großen Brand von London 1766 war der Versuch einer städtischen Versicherung gemacht worden. Der englische Staat befaßt

sich überhaupt nicht mit irgendeinem Versicherungszweig. Das englische System wird von Amerika übernommen. Die ersten Unternehmungsformen sind auch hier die privaten Versicherungsgesellschaften, seien es die vorwiegenden Aktiengesellschaften, seien es Gesellschaften auf Gegenseitigkeit. Der Anstoß zu einer staatlichen Versicherungsanstalt geht von einem anderen Gebiet als dem der Sachversicherung aus. Die ersten staatlichen Anstalten waren Arbeiterunfallentschädigungsinstitute. Die Form, die die staatliche Feuerversicherung annimmt, entfernt sich in gewissem Maße von Versicherung im engeren Sinne des Wortes; wir haben es hier vielmehr mit einer Art Eigendeckung oder sogenannten Selbstversicherung zu tun. Wisconsin ergreift die Initiative und bildet 1903 einen Staatsversicherungsfonds, aus dem Schäden an staatlichen Gebäuden gezahlt werden sollen.

Als ihre Hauptaufgabe sehen die staatlichen Gesetzgebungsorgane die Lösung der Prämienfrage an, um die noch immer der Streit geht. Kansas bringt 1909 ein Gesetz durch, das von den Versicherungsgesellschaften die Einreichung ihrer Prämientabellen verlangt; eine Änderung dieser Tabellen kann nur mit Einverständnis des Versicherungskommissars vorgenommen werden. Eine Fülle von Gesetzen folgt in den Einzelstaaten. Die Untersuchungskommission für Feuerversicherung in Wisconsin macht den Vorschlag einer Errichtung von freiwilligen Inspektionsbüros unter staatlicher Aufsicht. Ihre Aufgabe soll sein, die Frage der Prämiensätze zu lösen und Tabellen aufzustellen. Der Einfluß des Berichtes dieses Wisconsin Legislative Fire Insurance Investigating Committee, dessen Veröffentlichungen 1913 erscheinen, ist unverkennbar auf die Gesetzgebung anderer Staaten[1]. Der Vorschlag wird in Wisconsin durchgeführt. Es werden gesetzliche Prämienbüros errichtet, die unter staatlicher Aufsicht stehen. Jede Versicherungsgesellschaft, Aktiengesellschaft, jeder Verein auf Gegenseitigkeit und jeder Einzelversicherer, der staatlich autorisiert ist und gegen Schaden durch Feuer, Blitz, Sturm und Sprinklerleckage versichert, muß Mitglied eines solchen Büros sein. Zur Errichtung eines Prämienbüros sind mindestens fünf Gesellschaften erforderlich, Einzelversicherer können von diesen noch hinzugezogen werden. Das Büro muß bei dem Versicherungskommissar um Zulassung nachsuchen, und die Konzession muß jedes Jahr erneuert werden. Die Statuten und Nebenvereinbarungen mit den Mitgliedern müssen beim Versicherungsamt eingereicht werden, und der Kommissar hat das Recht, alle drei Jahre eine Untersuchung der Geschäftsführung vorzunehmen. Aufgabe des Büros ist, jede von einem Versicherungsunternehmen ausgestellte Police gesondert mit dem Prämiensatz zu versehen, sowie alle andern Auslagen darauf zu vermerken und sie dann dem Versicherer zur Weitergabe an den Versicherten zuzustellen. In manchen Staaten sind außerdem Stempelämter eingerichtet, die ihrerseits die Prämiensätze kontrollieren. Mit der Bildung dieser Rating Bureaus und Stamping Offices ist der langwierige Konflikt zwischen den Versicherungsunternehmungen und den Staaten um die Festsetzung der Prämien beigelegt. Die Praxis zeigt, daß sich das System dieser Prämienbüros unter staatlicher Aufsicht bewährt.

Die Kriegsjahre bringen weiter eine stärkere Tendenz zu staatlicher Aufsicht, und zwar nicht durch die Einzelstaaten, sondern durch die Unionregierung. Diese Bewegung ist jedoch in der Nachkriegszeit wieder rückläufig. Das Versicherungsgeschäft als solches zeigt heute eine starke Aufschwungsperiode unter Ausschluß der europäischen Konkurrenz, vor allem der deutschen Rückversicherung.

In den letzten Jahren hat sich neben verschiedenen andern neuen Versicherungszweigen entsprechend der Entwicklung der Technik und des Handelsverkehrs die vielerörterte Exportkreditversicherung herausgebildet. Sie ist wegen ihrer Wichtigkeit und ihrer besonderen Form als Verbindung von Versicherung und Informationsinsti-

[1] Es sollen hier die 33 behandelten Hauptpunkte in Thesen wiedergegeben werden, die als Vorschläge von dem Committee aufgestellt wurden:

1. Festsetzung der Prämien entsprechend der Höhe der Risiken.
2. Verbot von unterschiedlichen und unbilligen Prämien.
3. Versicherungsgesellschaften sollen ihre Prämien durch ein oder mehrere Prämienbüros (inspecting, rating bureaus) festsetzen lassen.
4. Festsetzung der Prämien nach Tabellen.
5. Anforderung der Prämien in der festgesetzten Höhe.
6. Einheitlichkeit der Bezeichnungen.
7. Einheitlichkeit der Formulare.
8. Abstempeln der täglichen Berichte vom Prämienbüro.
9. Prüfung der Prämien und sonstiger Kosten durch einen Versicherungskommissar oder einen Spezialkommissar.
10. Die bisherigen Prämien sollen Maximalprämien sein, bis neue Prämiensätze festgelegt sind.
11. Übereinkommen zwischen einzelnen Gesellschaften sind rechtmäßig, soweit sie nützlich und öffentlich sind.
12. Zahlung der Zinsen vom Zeitpunkt der Meldung und Prüfung des Schadens ab.
13. Versicherungsnehmer sind als Vorzugsgläubiger der Prämienüberträge zu betrachten.
14. Ungültigkeit der Policen nicht autorisierter Gesellschaften.
15. Eine Versicherungsgesellschaft soll nur einen Agenten innerhalb eines Bezirkes haben.
16. Qualifizierung der Agenten.
17. Prüfung der neu anzustellenden Agenten durch die Behörde für öffentliche Ämter (Civil Service Commission).
18. Die Agenten sind befugt, im Falle die Prämien innerhalb von 45 Tagen nicht bezahlt werden, die Police für nichtig zu erklären.
19. Einzahlung der monatlichen Agentursalden innerhalb von 45 Tagen.
20. Berichterstattung der Gesellschaften über die gezahlten Provisionen beim Versicherungsaufsichtsamt.
21. Begrenzung der Provisionen für neu anzustellende Agenten.
22. Reduzierung der Provisionen der bisherigen Agenten.
23. Keine Provision für den Teil der Prämie, der über den Satz von 1% hinausgeht.
24. Konzessionierung der mit der Schadensfestsetzung beauftragten Agenten (adjusters) und Berichterstattung über alle Schadensvergleiche.
25.—32. Feuerverhütung.
33. Gehälter und Ausgaben des Versicherungsaufsichtsamtes.

tut eine speziell amerikanische Einrichtung. 1919 wurde auf Anregung der Illionis Manufacturers' Association die Bildung der American Manufacturers' Foreign Credit Exchange vorgenommen. Dieses Institut stellt ein beratendes und informierendes Organ dar, dem etwa 1100 Industrieunternehmungen angeschlossen sind und das gleichzeitig Versicherung für Kreditrisiken zeichnet. Die wesentliche Bedeutung liegt dabei weniger in seiner Funktion als Versicherungsunternehmen als in seiner Auswirkung als Informationszentrale[1].

Als letztes ist die Zwangsversicherung für Automobilhaftpflicht zu erwähnen, die Massachusetts mit dem Compulsory Automobile Liability Insurance Act von 1925 eingeführt hat. Die Versicherung wird von Privatgesellschaften gezeichnet, die Prämien und die Klassifikation sowie der Policenwortlaut wird von dem Versicherungskommissar bestimmt[2]. Seit der Einführung der Zwangshaftpflichtversicherung ist der Kampf um die Prämien für diesen Versicherungszweig noch nicht zu Ende gekommen. Automobilbesitzer wie Versicherungsgesellschaften lehnen diese zwangsläufige Regelung ab.

B. Der Sachversicherungsbegriff.

a) Der Begriff der Sachversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Frage, ob Versicherung im Sinne der "Interstate Commerce" Klausel als ein Handelsgewerbe betrachtet werden kann.

Es bestehen viele Wechselbeziehungen von Versicherung zu allen Handels- und Industrieunternehmungen. Einige seien angeführt: Versicherung schützt einmal den Wirtschaftenden gegen den Zufall von Konkurrenz, Spekulation, Investierung und Kombinationen von Kapital wie gegen den bei Geldgeschäften und Krediten, wird andererseits aber auch selbst in ihrer Entwicklung von den Faktoren der Wirtschaft, sei es günstig oder ungünstig, beeinflußt. Ein Zusammenarbeiten zwischen Banken und Versicherungsgewerbe ist für ein sicheres Grundstücksbelastungsgeschäft erforderlich, wie umgekehrt die finanziellen Transaktionen im Versicherungswesen mit Unterstützung von Banken vor sich gehen müssen. Bei diesem engen Verbundensein mit dem Geschäftsleben der Wirtschaft ist die Funktion der Versicherung, tatsächlichen Schaden zu vergüten und zu verhüten, Risiken auszugleichen, produktive Kräfte zu wecken und Sicherheit und Wirtschaftlichkeit zu gewähren. Mr. J. A. Hobson bezeichnet mit seinen Worten zutreffend die Zugehörigkeit der Versicherung zum industriellen Wirtschaftssystem: "No description of the outlines of modern industry would be complete without reference to the business of insurance, which is so intimately associated with finance[3]."

[1] Vgl. Goldschmidt, Die Exportkreditversicherung, 1928.
[2] Insurance Law, General Laws of Massachusetts, § 175, Sect. 113a—d.
[3] J. A. Hobson, The Industrial System, 1909, S. 84.

Um den Begriff der Sachversicherung zu umreißen, soll einmal von dem ausgegangen werden, was amerikanische Theoretiker unter Versicherung — Lebensversicherung hierbei ausgeschlossen — verstehen wollen. Andererseits soll, um die amerikanische Auffassung von Sachversicherung zu vervollständigen, untersucht werden, wie sich die Rechtsprechung zu der Eingliederung der Versicherung in das amerikanische Wirtschaftsrecht stellt. Dabei stoßen wir auf einen Amerika eigenen Begriffsstreit, nämlich auf die Frage, ob Versicherung im Sinne der Interstate Commerce Klausel als ein Handelsgewerbe betrachtet werden kann — eine Klausel, die die Kompetenzgrenzen zwischen Union und Einzelstaaten festsetzt.

John Stuart Mill gibt für die Versicherung folgende Definition: "Insurance is the equivalent for risk assumption in merchant adventure or commercial and individual enterprise of all kinds[1]." In der heutigen amerikanischen Wirtschaftsterminologie würde dies etwa allgemein lauten: versichern heißt finanzielle Rückstellungen gegen gewisse Risiken machen, eine Definition, die von verschiedenen Versicherungstheoretikern wie Praktikern verwandt wird. A. H. Willet formuliert dies wie folgt mit Anerkennung der amerikanischen Versicherungswissenschaft: "The social device for making accumulation to meet uncertain losses of capital, which is carried out through the transfer of the risks of many individuals to one person, or a group of persons."[2, 3]

[1] J. St. Mill, Principles of Economics, vol. 1, S. 500.
[2] A. H. Willet, Economic Theory of Risks and Insurance, 1901, S. 106; auch zitiert bei S. S. Huebner, Property Insurance, 1927, S. 1.
[3] Auf eine Untersuchung, inwieweit die amerikanischen Theoretiker die Versicherung in die gesamte Wirtschaftstheorie eingliedern, kann oben nicht weiter eingegangen werden. Es soll nur die zur Definition nötige Grundlage gegeben werden. Hier sei noch kurz Folgendes über die amerikanische Theorie bemerkt. Bei der Frage, welchem Gebiet der Theorie die Versicherung zuzurechnen sei, bestehen verschiedene Meinungen: Einmal sagt Seligman (Principles of Economics, 1905) zugleich mit I. Fisher (Nature of Capital and Income, 1906), daß Versicherung eine planmäßige Maßnahme sei, die wirtschaftlichen Folgen der Unsicherheit zu umgehen, indem die Risiken anderer in eine Gruppe zusammengefaßt werden und somit die Schäden auf eine Gruppe als Ganzes verteilt werden. Versicherung kann daher produktiv genannt werden, da sie auf diese Weise die sozialen Kosten der Risiken vermindert. Die andererseits von A. F. Dean (Philosophy of Fire Insurance 1925, vol. 1, S. 3) vertretene Auffassung stellt fest, daß Versicherung wie der Transport von Gütern unter Verteilung im technischen Sinne falle. Dean sagt in seinem Buch von der Feuerversicherung, was ebensogut auf das Gebiet der ganzen Sachversicherung angewandt werden kann (S. 4), daß streng genommen Feuerversicherung weder zu den Urproduktionen noch zur verarbeitenden Industrie gehöre. Versicherung sammele einfach verstreute Werte und befördere sie dahin, wo ein Vakuum entstanden sei, und zwar zugunsten der Person, die für diesen Dienst bezahlt hat, gerade wie Eisenbahnen, mit denen Feuerversicherung überhaupt viel Gemeinsames habe, für die Leute, die die Fracht gezahlt haben, Güter von Orten niedrigen Wertes zu Orten höheren Wertes transportieren. Außerdem vergleicht er die Funktionen der Versicherung mit denen der Besteuerung und sagt: "in its ultimate analysis, the broadest definition of all kinds of insurance would be to call it a tax to make good the value vacuums caused by some specific change from existing conditions in person or property" (S. 3).

Der oberste Gerichtshof hat sich bei Streitigkeiten um die Zulassung von Versicherungsunternehmungen mit der Frage beschäftigen müssen, als was Versicherung im volkswirtschaftlichen Sinne anzusehen sei. Er ist bei dieser Frage, ob Versicherung Handel sei — eine sonst außer Zweifel stehende Frage, die nie vorher behandelt wurde — zu einer im Widerspruch zu Meinungen anderer Länder stehenden Auffassung gekommen. Diese Frage wird für die Vereinigten Staaten in Kompetenzstreitigkeiten zwischen Union und Einzelstaaten akut. Die Entscheidung ist nun dahin gefällt, daß nach amerikanischem Recht Versicherung nicht als ein Handelsgewerbe anzusehen ist und daher nicht unter die "Interstate Commerce" Klausel fällt. Diese Klausel gibt nämlich der Union die Kompetenz zur Rechtsprechung über zwischenstaatliche Handelssachen. Die Folge ist also, daß eine Rechtsprechung durch die Union in Versicherungsstreitigkeiten ausgeschlossen ist, sowie auch eine zentralisierte Legislative für dieses Wirtschaftsgebiet unterbunden ist. Von der Versicherungspraxis ist jedoch oft der Wunsch nach einer einheitlichen Gesetzgebung laut geworden, die vor allem die Schwierigkeiten der divergierenden einzelstaatlichen Gesetze beseitigt. Aber erst dann ist der Kongreß konstitutionell ermächtigt, eine solche Gesetzgebung zu erlassen, wenn Versicherung als Handel im Sinne der "Interstate Commerce" Klausel gehandhabt wird, andernfalls würde er in die Kompetenzen der Einzelstaaten eingreifen.

Die Entwicklung des Versicherungswesens in seinen europäischen Anfängen läßt klar erkennen, daß Versicherung — im Gegensatz zu der heutigen Auffassung des Obersten Gerichtshofes — immer als ein Handelsgewerbe angesehen wurde. Ein Versicherungsvertrag in seiner ersten Form als Zinsdarlehen, Botmereibrief, sowie Ladeschein ist als ein Handelsvertrag einem Kredit und Transportvertrag gleichzustellen. Versicherung in der Form des Seedarlehens (foenus nauticum) kann sogar als ein Element der ersten Handelsgesetze (so im Gesetz von Rhodos um 900 v. Chr.) angesehen werden. Ebenso schließen die frühen italienischen Handelsgesetze von Barcelona 1435, Venedig 1468 und Florenz 1523 das Versicherungsrecht ein. Versicherung ist also ein Handelshilfsgewerbe, gleich dem Gütertransport. Die Versicherung erfordert aus ihrer ganzen Natur heraus eine zentralisierte, von einem Organ ausgehende Behandlung, die ihrem weitgreifenden Charakter Rechnung trägt. Ein Vergleich mit Deutschland unter einer ähnlichen Struktur der Staatsform zeigt, daß hier der einheitliche Charakter gewahrt ist. Im HGB. § 1_3 ist ausdrücklich ausgesprochen, daß Versicherung gegen Prämien unter den Begriff des Handelsgewerbes fällt. Mit der Errichtung des Deutschen Reiches ist im Artikel 4 der Reichsverfassung von 1871 die Beaufsichtigung des Versicherungswesens dem Reich zugefallen, die Gesetzeskompetenz liegt also zentralisiert beim Reich. Eine planmäßige Gesetzgebung setzt erst nach der Einführung des BGB.'s ein, wobei eine Trennung der öffentlich-

rechtlichen von der privatrechtlichen Seite vorgenommen wird. 1901 tritt das Reichsgesetz über die privaten Versicherungsunternehmungen (Versicherungsaufsichtsgesetz) in Kraft, dem erst 1908 das Reichsgesetz über den Versicherungsvertrag folgt. Damit ist also die gesetzliche Zentralisierung erfolgt. Die Gesetzgebung liegt ausschließlich beim Reich, die Exekutive der Aufsicht über die Versicherungsunternehmungen, sofern deren Geschäftsbetrieb auf das Gebiet eines Landes beschränkt ist, kann der betreffenden Landesbehörde übertragen werden[1]. Gehen die Geschäftsabschlüsse über die Landesgrenze hinaus, so liegt die Exekutive beim Reich selbst. Diese deutsche Regelung entspricht der geschichtlichen Entwicklung der Versicherung und vor allem den Forderungen der modernen Versicherungspraxis.

Die Quellen zu der Auffassung des amerikanischen obersten Gerichtshofes vom Wesen der Versicherung sollen noch näher behandelt werden. Dabei sind ihre Bedeutung, Auswirkungen und Starrheit nicht zu verkennen. Die dezentralisierte Staatsform der Vereinigten Staaten überläßt, wie schon erwähnt, die gesetzliche Regelung von Industrie- und Handelsgewerben, die sich auf das Gebiet der Einzelstaaten beschränken, den Einzelstaaten, so vor allem die der Produktionsunternehmungen. Die föderalistische Legislative ist nur für den zwischenstaatlichen Handel kompetent. Die Verfassung sagt in Artikel 1, Abschnitt 8_{13}, daß "Congreß shall have power to regulate commerce with foreign nations, and among the several states..." Negativ formuliert heißt es also: die Sphäre der Produktion ist dem Kongreß vollkommen entzogen, ebenso der Handel, der sich innerhalb eines Einzelstaates abspielt. Grenzen zu ziehen zwischen einem rein innerstaatlichen Gewerbe und einem Handelsgewerbe im Sinne von zwischenstaatlichem Handel, ist schwer, und Grenzgebiete sind umstritten. Was das Versicherungswesen betrifft, so scheint jedoch hierüber kein Zweifel für die amerikanische Rechtsprechung zu bestehen. Ihrer Meinung nach ist Versicherung von dem Begriff des Handels auszuschließen. Es ist hier näher auf diese Auffassung des Obersten Gerichtshofes einzugehen, die in grundlegenden Entscheidungen festgelegt ist, und zwar für die Feuerversicherung in der Entscheidung Paul vs. Virginia 1868[2], für die Seeversicherung in dem Fall Hooper vs. California 1895[3].

Die U.S.S.C. Entscheidung Paul vs. Virginia, die eine der berühmtesten Entscheidungen im amerikanischen Versicherungsrecht ist, begründet sich auf eine weitgehende Begriffsformulierung vom Wesen der Versicherung und einer Analysierung des Begriffes vom zwischenstaatlichen Handel. Es wird interessieren, auf diesen Fall einzugehen, um zu sehen, wie der Gerichtshof zu einer Ausschließung der Versicherung kommt, wo doch allein schon — von technischer Seite gesehen — das Versicherungsinteresse, d. h. die dem Ver-

[1] V.A.G. § 3.
[2] U.S.S.C. 119, U.S. 110.
[3] Ins. Law Journal XXIV, 580.

sicherungsvertrag zugrundeliegende Sache, Objekt des zwischenstaatlichen Handels sein kann. Nehmen wir zum Beispiel einen Transportversicherungsvertrag an, so kann die Versicherungssache durch verschiedene staatliche Gebiete gehen und Vertragsort und der Platz, an dem die Ware liegt, auseinanderfallen. Oder bei Feuerversicherung kann die staatliche Zugehörigkeit der abschließenden Firma eine andere sein als die, unter der der Versicherungsnehmer steht, oder der das Versicherungsinteresse unterstellt ist. Außerdem sind noch andere Kombinationen und Variationen möglich. Der Supreme Court sagt nun: "Issuing a policy of insurance is not a transaction of commerce. The policies are simply contracts of indemnity against loss by fire, entered into between the corporation and the assured, for consideration paid by the latter. These contracts are not subject of trade and barter, offered in a market as something having an existence and value independent of the parties to them. They are not articles of commerce in a proper meaning of the word. They are not commodities to be shipped or forwarded from one state to another and then put up for sale. They are like other personal contracts between parties which are completed by their signature and the transfer of consideration. Such contracts are not interstate transactions, though the parties may be domiciled in different states. They are local transactions, and are governed by the local law. They do not constitute a part of the commerce between the states any more then the purchase and sale of goods[1]." Die gleiche Auffassung wird in der Entscheidung Hooper vs. California für die Seeversicherung festgelegt. Diese Entscheidung bedeutet einen Rückschritt gegen eine frühere, nämlich die von Crutcher vs. Kentucky, in der ein Seeversicherungsvertrag unter den Begriff des zwischenstaatlichen Handels fällt, und somit der einzelstaatlichen Gesetzgebung entzogen ist. In dem Fall Hooper vs. California wird die Entscheidung des ersten Falles Paul vs. Virginia, der bisher nur die Feuerversicherung betrifft, ausdrücklich auf Seeversicherung angewandt. So wird hier die Auffassung, daß Versicherung kein Handel sei, auch kein Instrument des Handels, noch schärfer formuliert. Justice White faßt seine Meinung folgendermaßen zusammen: "The contention here is (as stated in Crutcher vs. Kentucky) that inasmuch the contract was one for marine insurance, it was a matter of interstate commerce and as such beyond the reach of state authority, and included among the exceptions to the general rule. This proposition involves an erroneous conception of what constitutes interstate commerce. That the business of insurance does not generally appertain to such commerce has been settled since the case of Paul vs. Virginia. The business of insurance is not commerce. The contract of insurance is not an instrumentality of commerce. The making of such a contract is a mere incident of commercial intercourse and in this

[1] Paul vs. Virginia 119, U.S. 110; vgl. auch E. A. Ketcham, Essentials 1922, S. 73.

respect there is no difference whatever between insurance against fire and insurance aigainst the perils of the sea[1]." Demnach wird die Entscheidung zugunsten der einzelstaatlichen Gesetzgebung gefällt: "The constitutional provision regarding interstate commerce does not prevent a state from prescribing the terms on which a foreign company may do business... If the power to regulate interstate commerce applied to all incidents to which such commerce might give rise and to all contracts which might be made in the course of its transaction, that power would embrace the entire sphere of mercantile activity in any way connected with trade between the states, and would exclude state control over many contracts purely domestic in their nature..."[2,3]

Wenn eine Verfassung eines Staatenbundes wie die der Vereinigten Staaten von Nordamerika eine zentrale Legislative für zwischenstaatlichen Handel überhaupt vorsieht, so ist die Versicherung sicherlich eins der Teilgebiete des Handels, das unter den Begriff "Interstate Commerce" fallen müßte. Versicherung ist in ihrer geschichtlichen Entwicklung, wie gezeigt, ein über die Grenzen eines engen geographischen Gebietes, wie die Einzelstaaten es in ihrem Territorium darstellen, hinausgehendes Handelsgewerbe. Dem entspricht die erwähnte Entscheidung Crutcher vs. Kentucky, in der gesagt wird, daß Versicherung in ihrer Natur national und international sei, und sich so von Fabrikationsunternehmungen unterscheide, deren Geschäftsbetrieb lokaler Natur sei, wozu auch das Speditionsgewerbe zu rechnen sei, insofern es seinen Geschäftsbetrieb innerhalb der einzelstaatlichen Grenzen ausübe[4].

[1] Hooper vs. California, Insurance Law Journal XXIV, 580.

[2] Ebenda, a. a. O. 582.

[3] Bei der Entscheidung dieser Fälle handelt es sich im einzelnen um folgendes: Der Fall Paul vs. Virginia betrifft einen Akt des Staates Virginia, der besondere Zulassungsgebühren fürAgenten von andersstaatlichen Gesellschaften verlangt, die jedoch Agenten von Gesellschaften dieses Staates nicht zu leisten haben. — Der Urteilsspruch in Hooper vs. California lautet: "Marine insurance is not commerce, and the constitutional provision regarding interstate commerce does not prevent a state from prescribing the terms on which a foreign company may do business ... Held that the Fourteenth Amendment does not entitle a citizen to contract within a state in violation of its laws either in person or through his agent."

Das Gericht stellt in diesen Entscheidungen außerdem fest, daß das Recht des amerikanischen Bürgers, freie Kontrakte innerhalb der Union abzuschließen, ein Recht, das im 14. Artikel der Verfassung festgelegt ist (No state shall make or enforce any law which shall abridge the privileges or immunities of citizens of the U.S.), ihn nicht dazu berechtige, Gesetze, die ein Vertragsrecht beschränken, zu verletzen. Vorschriften, die verbieten, Versicherungsverträge mit Gesellschaften, die nicht in dem betreffenden Staate beheimatet sind, abzuschließen, stellen also keine Verletzung des 14. Amendments dar. Justice White hat dazu noch folgendes zu bemerken: "It is said that the right of a citizen to contract for insurance for himself is guaranteed by the Fourteenth Amendment, and that therefore, he cannot be deprived by the state of the capacity to so contract through an agent. The Fourteenth Amendment, however, does not guaranty the citizen the right to make within his state, either directly or indirectly, a contract the making where of is constitutionally forbidden by the state."

[4] Crutcher vs. Kentucky 141, U.S. 47.

Es liegt in der Eigenart der Versicherung selbst, daß sie eine Verteilung der Risiken über ein räumliches Gebiet in weitgehendem Maße anstrebt, um ihrer Aufgabe, nämlich der Verteilung der Risiken überhaupt nachkommen zu können. Diese räumliche Ausbreitung zu verhindern, wie es durch die einzelstaatliche Gesetzgebung mit ihren Beschränkungen geschieht, heißt gerade der Natur der Versicherung entgegenzuarbeiten. Mit der Auffassung des Obersten Gerichtshofs, der die Versicherung als einen Vertrag mit vollkommen lokalem Charakter ansieht, ist eine enge Begrenzung des Versicherungsbegriffes und der Auswirkung des Versicherungsgeschäftes gegeben; sie läßt einer einzelstaatlichen Gesetzgebung offen, Versicherungsgesellschaften anderer Staaten auszuschließen. Würde jeder Staat diese Tendenz haben und eine Verteilung der Risiken nur innerhalb seines territorialen Gebietes ermöglichen, so wäre damit eine Auswirkung der Chancenverteilung begrenzt. Dem im Begriff der Versicherung liegenden Gesetz der großen Zahl wäre damit widersprochen. Der Supreme Court hat allerdings recht, wenn er den Versicherungsvertrag als solchen nicht als eine Handelssache bezeichnet, die auf den Markt gebracht und gehandelt wird. Aber um diese Frage handelt es sich nicht, sondern darum, ob das Versicherungsgewerbe — nicht der einzelne Vertrag als solcher — als Handelsgeschäft bezeichnet werden kann, und zwar in dem Sinne, wie das Transportgewerbe als Handelshilfsgewerbe bezeichnet wird. Es ist schon verschiedentlich eine Parallele von Versicherung zum Transportwesen gezogen worden. Hier interessiert, daß der zwischenstaatliche Transport dem Interstate Commerce Law von 1887 untersteht, dem der Transportation Act von 1920 als eine Ergänzung folgte[1]. Dem Kongreß ist die Gesetzgebung für die über die lokalen Abschlüsse hinausgehenden Geschäfte gegeben. Die Union hat die Aufsicht über die finanzielle Lage der Eisenbahngesellschaften, und außerdem die Ratenfestsetzung für zwischenstaatliche Transporttarife. Eine ähnliche zentralisierte Regelung könnte auch für das Versicherungswesen gefordert werden. Es gibt nur wenige Versicherungsunternehmungen, die nicht über die Grenzen eines Staates hinausgehen. Bei den meisten Abschlüssen befindet sich zum mindesten eine Partei oder die Versicherungssache außerhalb des gesetzgebenden Staates. Nehmen wir zum Beispiel an, der Aktionär einer Versicherungsgesellschaft wohne in einem Staate, die Gesellschaft habe ihren Sitz in einem zweiten, der Agent habe sein Wirkungsfeld in einem dritten und die Versicherungssache sei in noch einem anderen — oder auf dem Weg durch mehrere andere Staaten. Wo bleibt bei einem solchen Geschäft der lokale Charakter? Die Entscheidung in dem Falle Hooper vs. California, daß Versicherung kein Handel im weiteren Sinne des Wortes gefaßt, und der Versicherungsvertrag kein Instrument des Handelsverkehrs sei, ist nach diesen Erwägungen irrig. Sie führt zu Auswirkungen, die den Forderungen der modernen Versicherung diametral entgegenstehen, nämlich zu engen und hemmenden einzelstaatlichen Gesetzen und zu der Undurchführbarkeit von Maßnahmen, die eine zentrale Regelung des gesamten Versicherungswesens allmählich ausbauen sollen.

[1] S. Beard, American Government and Politics, 1927, S. 385.

Die einzelstaatliche Gesetzgebung macht für die Zulassung anderstaatlicher amerikanischer Gesellschaften genaue Vorschriften betreffs ihrer finanziellen Struktur und verlangt außerdem besondere Hinterlegung von Depositen in nicht unbeträchtlicher Höhe. Eine solche gesetzliche Handhabung der andersstaatlichen Unternehmungen wirkt hemmend auf die Einführung anderer Gesellschaften in diesen Staat. Vor allem werden junge Gesellschaften, die diese Vorschriften nicht erfüllen können, untergraben, vertrieben oder nicht zugelassen. Diese kleinen Gesellschaften bleiben klein innerhalb ihres Staates und sind nicht den Forderungen bei großen Schäden gewachsen; ein Zusammenbruch dieser Gesellschaften unter Schädigung der Versicherten läßt sicht nicht umgehen, wie die Katastrophe von Chicago 1871 und die Folgen des Großfeuers in Boston 1872 gezeigt haben. Der Einzelstaat seinerseits schließt eine gesunde Konkurrenz innerhalb seines Territoriums aus, die für den Schutz seiner Versicherungsnehmer gegen zu hohe Prämien erwünscht wäre. Die von den meisten Staaten jetzt angenommene Klausel der reziproken Vorschriften — d. h. verlangt ein Staat von Gesellschaften eines anderen Staates besondere Voraussetzungen für die Zulassung, so kann der zweite damit betroffene Staat dieselben Vorschriften für Gesellschaften des ersten aufstellen — ist eine kleine Hilfe zur gegenseitigen Verständigung, hindert jedoch nur bedingt die Willkür der einzelstaatlichen Gesetzgebung[1].

Die einzelstaatliche Gesetzgebung verursacht eine Reihe technischer Schwierigkeiten. Die Gründe hierzu sind nach A. E. Ketcham zusammengefaßt folgende: "the conflicting laws of the different states under which insurance companies must operate; the arbitrary character of executives of insurance departments; the enormous and unjust burdens laid upon the companies by various systems of taxation; the conflicting requirements made by the different states in their annual statements and the exacting laws, compelling companies to deposit part of their assets in different states[2]..." Der Wunsch nach einer zentralisierten, wenn auch nicht ausschließlich durch die Union vollzogenen Gesetzgebung ist berechtigt. Sie wird aber erst dann konstitutionell möglich sein, wenn der Oberste Gerichtshof seine Auffassung von Versicherung

[1] Die Gesetze der Staaten New York, Massachusetts und Wisconsin sind hier als Beispiel anzuführen:
New York Insurance Law, §§ 26, 33, 34.
Massachusetts „ „ , §§ 14, 15, 106.
Wisconsin „ „ , sect. 201,38, 209,01, 76,35—36.

[2] A. E. Ketcham, Essentials, S. 75.

als Nicht-Handel im Sinne der Interstate Commerce Klausel revidiert und so einer weiteren gesunden Entwicklung freien Raum läßt. Inwieweit diese Fragen für die gegenwärtige Lage des amerikanischen Versicherungswesens von Wichtigkeit sind, wird auch aus der weiteren Betrachtung der gesetzlichen Vorschriften über die finanzielle Struktur der einzelnen Gesellschaften ersichtlich, damit auch ihre Bedeutung für das gesamte amerikanische Wirtschaftsleben.

Mit den Entscheidungen des Obersten Gerichtshofes der Vereinigten Staaten ist vorläufig das Schlußurteil über die Versicherung gesprochen. Immer wieder wird vom Supreme Court selbst auf diese früheren Entscheidungen zurückgegriffen, so daß eine Weiterentwicklung heute vollkommen abgeschnitten zu sein scheint.

b) Die Klassifikation der Sachversicherung.

In den Vereinigten Staaten ist die Unterscheidung von Personen- und Güterversicherung üblich. Unter den Begriff von Güter- oder Sachversicherung — der Amerikaner sagt Eigentumsversicherung = property insurance — fällt die Versicherung gegen Feuerschäden, die Seeversicherung, Autokasko, Rechtstitel- und Kreditversicherung, außerdem einige andere, die unter "miscellaneous" zusammengefaßt sind, wie Diebstahl und Raub, Glas, Erdbeben, Sprinklerleckage und Dampfkesselversicherung. Die Gruppierung dieser Versicherungsgebiete in den einzelnen Versicherungsunternehmungen ist willkürlich von den einzelstaatlichen Gesetzen vorgeschrieben. Die Zusammenstellung der einzelnen Klassen, die der Versicherer zeichnen darf, ist in drei große Gruppen gefaßt[1], einmal Lebensversicherung, zweitens Feuer- und Seeversicherung und drittens Casualty Insurance, d. h. die Klassen, die nicht unter die beiden ersten Gruppen fallen. Zum großen Teil, wenn auch nicht ausschließlich ist dies Haftpflichtversicherung. Die amerikanischen Versicherungsunternehmungen sind auf jeweils eine dieser drei Gruppen beschränkt, für die sie die Konzession erworben haben. Sie können nur Geschäfte abschließen, die das entsprechende Gebiet oder kleinere Versicherungszweige, die damit verwandt sind, betreffen. In den Vereinigten Staaten haben sich die Einzelstaaten auf das sogenannte "monoline" System gestellt, während in anderen Ländern die Versicherungspraxis auf der "multiple line" aufgebaut ist, wie zum Beispiel in England und den meisten europäischen Ländern, wo Feuer- und Seeversicherungsgesellschaften alle anderen Arten von Versicherung übernehmen können. Es findet sich sogar vereinzelt in England eine Kombination von Feuer- und Lebensversicherung, wie zum Beispiel in der General Accident Fire and Life Assurance Corporation, Limited. Im deutschen Gesetz über

[1] Die hier dargestellte Klassifikation ist angelehnt S. Huebners Ausführungen in seinem Textbuch Property Insurance (S. 317).

die Privatversicherungsunternehmungen findet sich mit Ausnahme der vom Gesetz vorgenommenen Trennung der Lebensversicherung von der Sachschadenversicherung ebenso keine Vorschrift, die der der amerikanischen Staaten entspräche. Diese Vorschriften werden insofern in den betreffenden Ländern umgangen als Gesellschaften Tochtergesellschaften gründen, die Versicherungszweige betreiben, die der Muttergesellschaft untersagt sind. Wir haben es hier mit selbständigen Unternehmungen zu tun, die nur durch Personalunion verbunden sind.

Die amerikanische Beschränkung auf gewisse Versicherungsklassen ist eine ziemlich willkürliche, und in der Praxis findet sich auch keineswegs die gleiche vom Gesetzgeber vorgesehene Teilung der einzelnen Gebiete. Die Erfahrung zeigt, daß bei einer Kombination von verschiedenen Versicherungsgebieten sich die technische Führung des Versicherungsunternehmens verbilligt, die Zusammenfassung verschiedener Klassen sich also als eine rationelle Maßnahme darstellt. Außerdem kann damit den Wünschen der großen Versicherungskunden insofern nachgekommen werden, als eine Versicherungsgesellschaft allen Arten der verschiedensten Risiken großer industrieller Betriebe und Wirtschaftskörper zu entsprechen vermag. Das gegenseitige Balancieren der einzelnen Versicherungsgebiete gegeneinander sichert den Versicherern bei ungünstigem Geschäftsverlauf eines Gebietes den Ausgleich durch ein anderes. So schließt insbesondere die Eigenart der Seeversicherung den Begriff der Vielseitigkeit ein. Die Darstellung Huebners[1] zeigt klar, daß die moderne Seeversicherungspolice auf breiter Linie aufgestellt werden muß. Der Schiffseigentümer deckt sich gegen Verlust des Schiffskörpers, der Fracht und Frachtgewinne und gegen gesetzliche Haftpflicht. In der warehouse to warehouse Klausel kann eine Ware vom Ausgangspunkt bis zum Empfänger für den ganzen Weg, sei es Land- oder Seetransport, gedeckt sein. So, sagt Huebner, könne man der Seeversicherung mit Recht den Namen Transportversicherung geben — die in Deutschland längst übliche Bezeichnung für diesen Versicherungszweig.

Die amerikanische gesetzliche Regelung sieht nicht eine Kombination der eigentlichen Seeversicherung mit verwandten Gebieten vor. So ist die Einbeschließung der Baurisiken von Schiffen oder die Unfallversicherung für Mannschaft und Passagiere nicht üblich. Fünfzehn Staaten schreiben die Trennung der Seeversicherung oder See- und Feuerversicherung von der Schiffseigentümer-Haftpflichtversicherung (protection and indemnity insurance) vor, dreizehn Staaten schließen die Baurisiken aus. Von allen Unionstaaten haben erst zwei Staaten, Oregon und Wisconsin, eine fortschrittliche Annäherung an das vielseitige System gemacht, ebenso hat sich die Unionsregierung für den Bezirk von Columbia auf dieses Prinzip in dem Act to regulate Marine Insurance in the D. C. Title II, approved March 4, 1922 festgelegt.

[1] Huebner, S. 327.

Massachusetts wie auch New York geben enge Begrenzungen der Versicherungsgebiete, die den Unternehmungen jeweils offenstehen. So finden sich in den entsprechenden Gesetzen über die erforderliche Höhe des Grundkapitals eine Variierung über dessen Höhe entsprechend der Risikenklasse, über die eine Versicherungsgesellschaft Policen ausstellen darf[1]. Die Gesetze von Massachusetts und New York bezeichnen im einzelnen die erlaubten Kombinationen der Risiken[2]. Die Willkür dieser Gruppierung ist offensichtlich. Wisconsin, der Staat, der sich im Versicherungswesen als einer der fortschrittlichsten zeigt, gibt in seinem Artikel 201,05 des Versicherungsgesetzes weitere Möglichkeiten: "No company shall be formed for the purpose of engaging in other kinds of insurance than that specified in some one of 201,04 (in which section the law defines the several branches of insurance) or more kinds of insurance then are specified in a single subjection, except:

1. Fire insurance (against loss or damage to property on land by fire lightening, hail, tempest, or explosion) plus Marine Insurance (vessels, freight, goods, money effects and money loaned on bottomry and respondentia, against the perils of the seas and other perils, usually insured against by marine insurance, including the risks of inland transportation and navigation) plus sprinkler leakage insurance (against loss or damage by water caused by the breakage or leakage of sprinklers, pumps, water pipes or plumbing, or its fixtured and against accidental injury to such sprinklers and other apparatus).
2. Life insurance plus disability insurance.
3. Disability insurance plus title insurance (to examine titles to real and personal property, furnish information relative thereto, and insure against loss or damage by reason of incumbrance and defects in titles and against non-payment of principle and interest of bonds and mortgages)[3]. Or burglary insurance plus other casualty insurance (which shall be specified in the articles of organisation, and for which no other provision is made by law).

Es stehen noch weitere Möglichkeiten zu einer Kombination von verschiedenen Klassen offen, nämlich innerhalb der Automobilversicherung: "Fire, marine, liability, and burglary insurance upon automobiles and vehicles and the accessories and other property transported upon and used in connection with."

[1] Mass. Ins. Law, § 48.

[2] Mass. Ins. Law, § 51; New York, §§ 70, 110, 150.

[3] Title Insurance oder Rechtstitelversicherung ist ein nur in Amerika bekannter Versicherungszweig, bei dem Versicherung mit Informationszwecken verbunden ist.

TEIL II.

Die im amerikanischen Wirtschaftsleben wichtigen Organisationsformen von Sachversicherungsunternehmungen.

A. Übersicht über die Organisationssysteme.

Jedes Industrie- und Handelsunternehmen hat in seinen Wirtschaftsabläufen Risiken einzukalkulieren und zu versuchen, diesen Risiken auf irgend eine Art zu begegnen. Es gibt verschiedene Formen, abgesehen von Schadensvergütung, deren sich der Wirtschaftende bedienen kann, um die Risiken aus seinem Geschäftsgang zu eliminieren, besser gesagt abzuwälzen.

Der Unternehmer mag sich einmal dahin entscheiden, das Risiko selbst zu tragen, dabei aber damit rechnen, daß er höhere Zinsraten für Kredit, den er möglicherweise aufnimmt, zu zahlen hat. Der Unternehmer hat nun die Möglichkeit, selbst finanzielle Vorsorge gegen eventuell eintretende Schäden zu treffen, indem er einen Fonds bildet, der für ihre Begleichung bereitsteht. Dieser Vorgang wird allgemein mit Selbstversicherung bezeichnet. Es handelt sich hier um eine Eigendeckung, die den umstrittenen Namen „Selbstversicherung" trägt. Diese Form von Risikendeckung soll wegen ihrer praktischen Bedeutung für das amerikanische Versicherungs- und Wirtschaftsleben ausführlicher behandelt werden.

Andererseits kann der Versicherungsnehmer mit Versicherungszeichnern einen Vertrag abschließen, in dem er die Versicherung quasi kauft gegen Zahlung der Prämie. Die hier möglichen Formen sind Versicherungsaktiengesellschaften und Privatassekuradeure. Den Versicherungsaktiengesellschaften ist wie dem Kapitel über Selbstversicherung ein besonderer Abschnitt zu widmen, und zwar ist in ihnen die der gesamten amerikanischen kapitalistischen Wirtschaftstruktur entsprechendste Form von Versicherungsunternehmungen zu erkennen. Hier lassen sich vornehmlich die Verbindungslinien zu andern Wirtschaftsgebieten aufweisen.

Als Privatassekuradeure sind vor allem die Lloyds bekannt. Über diese Versicherungsunternehmer seien die früher angeführten geschichtlichen Bemerkungen ergänzt. In den Vereinigten Staaten ist diese Form von Versicherungsinstituten im Vergleich zu ihrer Wichtigkeit in England wenig vertreten. In den American Lloyd's Associations finden wir eine Organisation, die in ihrer Struktur der englischen nur angeglichen ist. Bei den amerikanischen Lloyds besteht eine freiwillige Mitgliederschaft, wobei der einzelne sich gewöhnlich selbst für die Schadenzahlung für haftbar erklärt, und zwar auf einer ganz bestimmt festgelegten Basis und nur bis zu einer gewissen Höhe. Es hängt also der Wert dieser Versicherungsorganisationen ab von der jeweiligen finanziellen Kraft der Mitglieder. Es kommt vor, daß besondere Reservefonds gegründet

werden, um eine größere Sicherstellung der Versicherungsnehmer zu bewirken. Eine besondere Vorschrift betreffs der finanziellen Lage der Mitglieder wie bei den englischen Formen besteht nicht.

Drittens kann ein Versicherungsnehmer Mitglied eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit werden, wobei der eintretende Schaden als Gemeinschaden behandelt und von allen Mitgliedern gemeinsam getragen wird. Es gibt verschiedene Typen von amerikanischen Versicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit, die in ihrem Aufbau variieren und teilweise sich einmal der Selbstversicherung und andererseits der Unternehmungsform der Aktiengesellschaft nähern. Einige dieser Typen sind die Local Assessment Mutuals, State Mutuals, Factory Mutuals, Ordinary Premium Mutuals, Deposit Premium Mutuals, Non assessable Mutuals, Reciprocal oder Interinsurer Associations. Die Local Assessment Mutuals versichern auf Grund einer Prämie mit der Bedingung, daß im Falle ein Schaden die eingezahlte Prämie übersteigt, die Gesellschaft die fehlende Summe von ihren Mitgliedern erheben kann. Dieses System finden wir in den sogenannten Local, County, Town oder Farm Mutuals, die von lokalen Gruppen von Hauseigentümern oder Farmern gegründet werden. Ihre eigentliche Bedeutung für das amerikanische Wirtschaftsleben ist entsprechend ihrer streng lokalen Natur gering. Es wird der Versuch gemacht, diese Art von Versicherungsvereinen in einzelnen Staaten als State Mutuals einzuführen. — Die Deposit Premium Mutuals oder Companies fordern vom Versicherungsnehmer eine Prämie, die die Begleichung eventuell anfallender Schäden weit übersteigt. Nach einer bestimmten Zeit erfolgt eine Rückzahlung an den Versicherten in Form von Dividenden. Die Kosten der Risikoübernahme liegen also in der Substraktion der zurückgezahlten Summe von der gezahlten Prämie. Die wichtigsten Gesellschaften, die unter diese Form fallen, sind die Fabrikgegenseitigkeitsvereine. Ihre volkswirtschaftliche Bedeutung übersteigt bei weitem die anderer Versicherungsunternehmungen auf Gegenseitigkeit. Sie wurden, wie in der geschichtlichen Einleitung erwähnt[1], vornehmlich nach den Bränden in Chicago und Boston gegründet, als die Versicherungsgesellschaften ihre Prämienraten um fünfzig bis sechzig Prozent erhöhten, was den Zusammenschluß der Fabrikeigentümer als Gegenmaßnahme gegen eine zu starke Belastung durch Versicherung zur Folge hatte. Diese Factory Mutuals haben tatsächlich mit geringen Kosten arbeiten können, vor allem haben sie viel für den Ausbau der Schadensverhütung in Fabrikanlagen und für die Einführung von Rieselanlagen getan. Die finanzielle Lage dieser Gesellschaften ist durchschnittlich günstig, eine Prämiennachforderung ist selten erhoben worden. Die Prämienrückzahlung konnte oft in Höhe von sechzig bis neunzig Prozent vorgenommen werden, selbst neben der Bildung von beträchtlichen Reservefonds.

[1] Siehe oben S. 12.

Diese Unternehmungen haben sich außerdem noch zu Rückversicherungsgruppen zusammengetan, um selbst im Falle einer sehr großen Katastrophe gedeckt zu sein. — Die Ordinary Premium Mutuals nähern sich insofern den Versicherungsaktiengesellschaften, als sie gleicherweise Prämien, meist zu Ratensätzen der Aktiengesellschaften erheben, und im Falle eines Überschusses von Prämien- über Schadenszahlungen einen technischen Reservefonds bilden. Im Falle nicht genügender Deckung bei Schadensfällen kann eine Nachzahlung gefordert werden. — Die Reciprocal oder Interinsurervereinigungen sind Vereine auf Gegenseitigkeit im wörtlichen, engsten Sinne insoweit, als jeder Versicherungsnehmer durch alle Mitglieder versichert ist; die Schadendeckung erfolgt also durch Umlage, die durch einen juristischen Bevollmächtigten, einen Treuhänder, aufgestellt wird. — Das System der Non Assessable Mutuals ist ähnlich wie das der Ordinary Premium Mutuals aufgebaut, jedoch mit dem Unterschied, daß eine Nachforderung an den Versicherten im Falle höherer Schadensbegleichungen nicht erfolgen kann. Diese Versicherungsgesellschaften arbeiten möglichst mit dem Prinzip des Reserve- oder Überschußfonds und versuchen Schäden aus den Überschüssen zu decken. Das bedeutendste Unternehmen dieser Art ist die einzige Seeversicherungsgesellschaft auf Gegenseitigkeit, die Atlantic Mutual Insurance Company of New York die innerhalb der Seeversicherung einen hervorragenden Platz einnimmt[1]. Die Seeversicherung kennt außer diesem einen Beispiel der Non Assessable Mutual noch die der Shipowners Mutual Associations, die die Deckung der Haftpflicht der Schiffseigentümer für Sachschäden wie Personenschäden übernehmen. Diese Klasse von Versicherung, die die Shipowners Mutual Associations übernehmen, ist die oben schon erwähnte protection and indemnity Versicherung[2].

Von den Bestrebungen, die Versicherungsaktiengesellschaften in Gegenseitigkeitsgesellschaften umzuwandeln, die in der amerikanischen Lebensversicherung aus geschäftstechnischen und sozialen Gründen in den letzten Jahren bemerkt wurden, hat sich in der Güterversicherung kaum etwas ausgewirkt.

B. Die wichtigsten Organisationsformen im besonderen.

I. Selbstversicherungsunternehmungen.

Das Prinzip der Selbstversicherung und seine Einreihung als ein Zweig der Versicherung ist begrifflich wie praktisch heftig umstritten. Fassen wir unter den Begriff der Versicherung als wesentliches Merkmal die Übernahme der Risiken durch eine außenstehende Partei und eine Verteilung durch diese, so müssen wir fest-

[1] Diese Gesellschaft wurde 1842 gegründet und wird heute zu den besten Seeversicherungsgesellschaften gerechnet. Vgl. Best's Insurance Reports, S. 716.

[2] Oben S. 27.

stellen, daß die Bezeichnung Selbstversicherung einen begrifflichen Widerspruch in sich trägt, eine Versicherung also nicht vorliegt, da in Wahrheit ja keine Übertragung der Risiken auf eine andere Gruppe von Personen stattfindet. Es liegt nur ein rechnerischer Vorgang vor, den der Selbstversicherer innerhalb seines Unternehmens vornimmt. Ohne auf eine Wertung der amerikanischen Selbstversicherung zunächst einzugehen, sei der Begriffstreit, an dem sich die amerikanische Literatur beteiligt hat, kurz berührt. Damit sollen auch gleichzeitig die erforderlichen Grundlagen für eine Selbstversicherung, die einen Anspruch auf Berechtigung macht, dargelegt werden.

Der Safeguarding American, der sich gegen die Bezeichnung der Selbstversicherung als Versicherung wendet, äußert sich wie folgt: "Insurance to be insurance at all, must involve a transfer of risk. Self-insurance, the very word is plainly a misnomer... It is, in fact, merely a private accumulated fund to cover losses[1]." Dagegen fassen die Verteidiger der Selbstversicherung den Begriff der Versicherung weiter und dehnen ihn, indem sie Versicherung als making financial provisions against certain risks bezeichnen[2]. Unter diese Definition kann auch ohne weiteres Selbstversicherung oder Eigendeckung gefaßt werden. In diesem Sinne spricht der Spectator: "An individual or corporate entity without the aid or intervention of third parties, can create a fund, credit it with its insurance earnings and charge it with its losses and expenses, set up reserves, reinsurance, if necessary, e. g. catastrophe hazards, and adequately, make financial provision against the risk of his business."

Eine planmäßige Selbstversicherung kann jedoch nur unter bestimmten Voraussetzungen, die der Selbstversicherer erfüllen muß, bestehen. D. h., die Gesetze der Versicherung müssen auch von ihm erfüllt werden, nämlich vornehmlich das Gesetz der großen Zahl, das eine größtmögliche Verteilung der Risiken bedingt. Der Versicherungsfonds muß umfangreich genug sein, schwerere Verluste zu decken, die Versicherungsinteressen müssen räumlich weit verstreut liegen und verschiedene Risikenklassen müssen sich ausgleichen können. Es kommen also für eine planmäßige Selbstversicherung nur große Finanz- und Industrieunternehmungen in Frage[3]. Mit Recht kann sich die Kritik gegen einen willkürlichen und unvorsichtigen Gebrauch von Selbstversicherung wenden, die wirklich keine Versicherung — auch nicht im Sinne von making

[1] Safeguarding American 1927, X, 4.

[2] Vgl. Spectator May 23, 1918, Quinq. Ed.

[3] Vgl. auch Huebner, Property Insurance, S. 79—80: "The number of units of property owned must be so numerous and so evenly distributed in value as to make the law of average applicable. Even where the advantage of numerous risks presents itself, careful owners usually selfinsure only the less valuable items and use outside insurance for the other units ... The owner's self-insurance fund should be created gradually, and there should be an avoidance of a sudden transfer from outside insurance to self-insurance ... The fund is regarded as an invested asset, to be used for the payment of extraordinary losses, should they occur ..."

financial provisions — mehr ist. Bis ein adäquater Fonds aufgebaut ist, sind Schwierigkeiten einzukalkulieren, die dadurch entstehen, daß die für den Kredit durch Versicherung geschaffene Grundlage in Fortfall kommt. Unter Umständen ist es ratsam, nur für einzelne Teile Eigendeckung aufzunehmen, oder partiale Selbstversicherung einzurichten und den anderen Teil durch einen Dritten, also durch Versicherungsgesellschaften, zu decken. Oder bei schweren Risiken, die im Schadensfalle den Versicherungsfonds erschöpfen würden, ist eine Quasi-Rückversicherung bei Versicherungsgesellschaften einzugehen. Endlich muß der Fonds ausschließlich für Schadenfälle bereitstehen und soll als gesondertes investiertes Kapital, das jedoch im eigenen Unternehmen arbeitet, angesehen werden.

Der Unternehmer, der das Prinzip der Eigendeckung akzeptiert, begegnet in der Abwicklung seiner Finanzgeschäfte verschiedenen Komplikationen. So betont der Safeguarding American, daß der Selbstversicherer zum mindesten, bis sein Deckungsfonds auf eine den Risiken entsprechende Höhe angewachsen ist (wenn es überhaupt bis dahin kommt), damit rechnen muß, daß seine Kreditfähigkeit beschränkt, wenn nicht sogar verloren ist. Eine volle Versicherung wird unterschiedslos von allen Kreditgebern gefordert als eine Garantie für die Erhaltung des Eigentums, das als Pfand für Darlehen, Hypotheken oder Warenwechsel bestellt ist[1].

Die Idee der Selbstversicherung hat in den Vereinigten Staaten Eingang gefunden, wenn auch nur in begrenztem Maße im Vergleich zu Inflationsländern. Einige sehr große Unternehmungen, wie Swift & Co., die International Harvester Co. und General Motors, haben einen Eigendeckungs-Versicherungsplan und Selbstversicherungsunternehmungen für Teilgebiete ihrer Sachversicherung eingeführt. In der Seerisikendeckung ist die Eigendeckung in engerem Rahmen bekannt, außerdem findet die Selbstversicherung Anwendung in öffentlich rechtlichen Körperschaften. Das Prinzip der Eigendeckung kam in den Vereinigten Staaten mit Einführung der Workmen's Compensation Laws auf. Es kam zu Bildungen von Selbstversichererverbänden bei Großindustriellen und Eisenbahnen. Das Gesetz der Einzelstaaten trägt dieser Unternehmungsform von Arbeiterversicherung insofern Rechnung, als es den Industrieunternehmungen Selbstversicherung für die in dem Gesetze vorgesehenen Versicherungsklassen zugesteht, wenn der Unternehmer eine genügende finanzielle Solvenz aufweist, um im Versicherungsfalle selbst zahlen zu können. Im Staate New York haben z. B. folgende große Gesellschaften Selbstversicherung für Workmens Compensation eingerichtet:

Eastman Kodak Co.,
General Electric Co.,
Interborough Rapid Transit Co.,
International Mercantile Marine Co.,

[1] Vgl. Safeguarding American X, 4, 1.

New York Central Railroad,
New York, New Haven and Hartford Railroad,
New York Ontario and Western Railroad,
New York Telephone Co.,
Western Union Telephone Co.

Hierzu muß bemerkt werden, daß die genannten Gesellschaften, was die zur Versicherung bereitstehenden finanziellen Quellen betrifft, über größere Fonds verfügen, als die Versicherungsgesellschaften, die ihr Versicherungsgeschäft für diese Klasse betreiben. Zweck der Selbstversicherungunternehmer-Vereinigungen ist, darauf zu achten, daß kein Unternehmen mit kleineren Finanzquellen und begrenzter finanzieller Verantwortlichkeit Selbstversicherung aufnimmt, wie es in den staatlichen Vorschriften für diesen Versicherungszweig vorgesehen ist.

Im ganzen ist eine eingehende Besprechung der amerikanischen Selbstversicherungsunternehmungen wohl gerechtfertigt, denn wie wir sehen werden, sind sie für das amerikanische Wirtschaftsleben immerhin von einiger Bedeutung.

a) Selbstversicherung in öffentlichen Körperschaften.

Das Selbstversicherungsprinzip ist in den öffentlichen Körperschaften aus dem alleinigen Grunde der Prämienersparnis vielfach eingeführt. Das oberste Organ der Union, das Federal Government, hat seinen eigenen Versicherungsplan aufgestellt, und zwar sind die Risiken der Gebäude der Union durch einen Selbstversicherungsfonds gedeckt worden. Die Erfordernisse zu einer Eigendeckung sind hier offensichtlich erfüllt; das Eigentum der Union ist über das ganze Land weit verstreut, ebenso sind die Finanzen zur Deckung der anfallenden Schäden sichergestellt. Nicht ganz so befriedigend liegen die Verhältnisse bei einer staatlichen Selbstversicherung in den Einzelstaaten. Hier haben wir es meist mit vereinzelten Gebäuden von hohem Wert, die auf die Landeshauptstadt konzentriert sind, zu tun, wobei also das Gesetz der großen Zahl und das der Risikenverstreuung nicht erfüllt wird. New York, Iowa, Wisconsin und andere haben den Versuch gemacht, Selbstversicherung einzuführen, wobei Wisconsin in der Organisation seiner Staatsversicherungsfonds weiter ging als andere. Das Resultat war Insolvenz der Fonds nach Eintritt einiger Schadensfälle. Die Selbstversicherung wurde bald auf Anordnen des Gouverneurs von Wisconsin wieder durch Außenversicherung abgelöst[1]. Der Fall des Teacher College des Staates von Minnesota gibt ebenfalls den Beweis, wie unzulänglich Eigendeckung bei Staatskörperschaften ist.

Die städtische Selbstversicherung konnte nach den gemachten Erfahrungen nicht gehalten werden. Manche der amerikanischen Stadtverwaltungen, die den Versuch machten, haben schweres Lehrgeld zahlen müssen. Nur großen Städten steht die Berechtigung zur Selbstversicherung zu. Dort kann eine solche unter Umständen gewinnbringend sein, wie das Beispiel von Philadelphia zeigt, einer Stadt, die seit Einführung der Selbstversicherung im Jahre 1904 mit einem jährlichen Überschuß ihr Selbstversicherungsgeschäft betreibt. Weitere zehn Städte folgten dem Beispiel Philadelphias, u. a. Montreal und Cincinnati, aber mit weniger gutem Ergebnis. Drei dieser Städte haben ihre Selbstversicherungsfonds wieder durch Versicherung durch Dritte abgelöst. Sicherlich bleibt die Eigendeckung für Städte, die nicht über eine bestimmte Ausdehnung verfügen, immer ein ziemlich gefährlicher Versuch. Vor allem wird eine Selbstversicherung, die wie in diesen vorliegenden Fällen nur darauf bedacht ist, die Prämien der Außenversicherung zu sparen, ein reines Zufallsspiel sein. Es sind Beispiele zu finden, bei denen die Versicherung durch Dritte in dem Augenblick abgelöst wird, wo ein Selbstversicherungsfonds erst gebildet wird, die Risiken also bis zu dem Zeitpunkt, wo der Fond auf eine adäquate Höhe angewachsen ist, ungedeckt sind. Außerdem wird außer acht gelassen, daß, soll sich das Sparen der Prämien überhaupt lohnen, die Werte der Versicherungsobjekte auch entsprechend hoch sein müssen. Tritt ein Schaden ein, und ist der Fonds nicht entsprechend groß, so müssen letzten Endes die Steuerzahler den Schaden tragen. Wie der Fall von Minnesotas Teacher College ein Beispiel der Unzulänglichkeit einer staatlichen Selbstversicherung darstellt, zeigt die Katastrophe von Montreal das Gefährliche einer spekulativen städtischen Selbstversicherung. 1908 errichtete Montreal einen Versicherungsfonds und hob die bei Gesellschaften gedeckte Versicherung auf. 1922 wurde das Rathaus durch Feuer zerstört. Der Fonds hatte inzwischen die Höhe von $ 200 000 erreicht, der Schaden aber belief sich auf $ 1 500 000[1]. Einige Städte haben einen Mittelweg versucht, indem sie das Risiko für günstigere Versicherungsinteressen selbst tragen, das mit größeren Schadensmöglichkeiten aber Versicherungsgesellschaften übergeben. Der Safeguarding American verwirft auch diesen Mittelweg, denn tatsächlich würden hier bloß Risiken selbst getragen, die keine große Prämienersparnisse brächten. Es sei auch nicht damit zu rechnen, daß die größeren Risiken, die eliminiert würden, mehr von Unfällen betroffen würden, als die leichteren Risiken, die selbst getragen werden. Immerhin müsse auch im Falle die Selbstversicherung so begrenzt ist, mit einem schwereren Verlust gerechnet werden, der nicht durch den Fonds, der aus den gesparten Prämien gebildet ist, gedeckt werden kann. Die geringen Prämienersparnisse würden aber ohnehin nicht für die Bildung eines Fonds ausreichen, außerdem sei während der kritischen Zeit der Fondsbildung keine Garantie gegeben, daß die nicht gedeckten Risiken von Schäden verschont blieben. So seien tatsächlich die meisten Mißerfolge der städtischen Selbstversicherung während jener kritischen Zeit entstanden[2].

[1] American Agency Bulletin, April 12, 1922.

[1] Safeguarding American 1924, 7, 7. [2] Ebenda S. 8.

Bei der Besprechung der städtischen Selbstversicherung ist die verwaltungstechnische Struktur der amerikanischen Städte in Betracht zu ziehen. Der verhältnismäßig kurze Turnus der städtischen Verwaltungsbeamten und der sich damit ergebende dauernde Wechsel in der Verwaltung des Versicherungsfonds, dazu der große Einfluß, den die politischen Parteien in der Stadtverwaltung geltend machen, werden nicht dazu beitragen, eine sichere und konstante Versicherungsgeschäftsführung zu garantieren. So ist es durchaus denkbar, daß — es sei fünf Jahre nach der Einrichtung eines Versicherungsfonds — die Stadtverwaltung, um den guten Ruf der Sparsamkeit für sich in Anspruch nehmen zu können, die weiteren Akkumulationen der Fonds abbricht oder beschränkt. Die Wählerschaft wird dieses Sparsystem begrüßen, da sie die wirkliche Lage nicht übersehen kann, aber im Schadensfall den Verlust zu tragen hat.

Die einzelnen kirchlichen Organisationen in den Vereinigten Staaten haben sich zeitweise recht eingehend mit der Frage der Versicherung beschäftigt. Heute haben verschiedene der Kirchengemeinden auf Anregung ihrer Hauptstelle das Prinzip der Selbstversicherung akzeptiert. Die Methodisten-Episkopalkirche führte ihren Selbstversicherungsplan vor etwa fünf Jahren ein. Er umschließt die Versicherungszweige der Feuer- und Windsturmrisiken aller Kirchen der südlichen Kreise dieser Organisation. Der Versicherungsfonds soll durch Beisteuerung der Kirchenmitglieder gebildet werden. Seiner Natur nach ist dieser Fonds kein Versicherungsfonds im bisherigen Sinne, sondern stellt sich als ein reiner Replacement-Fund dar. Es wird in Wirklichkeit nämlich nur eine Übertragung der Gelder von einem Fonds — d. h. einer Finanzquelle — zu einem andern vorgesehen, und zwar für einen jeweiligen Schadensfall. Es ist also ein System der Umlage der Schäden auf die Mitglieder der Kirchen, wobei sich die Grenzen zwischen Selbstversicherung und Gegenseitigkeitsversicherung verwischt haben. Auch in dem Baptist Church Mutual Fire Plan ist eine Art von Versicherung auf Gegenseitigkeit angewandt. Das Insurance Field berichtet von der Bildung eines Committees, das eine Feuerversicherungsgesellschaft gründen soll. Die Verwaltungsbeamten der Kirchen und Gemeinden sollen die Gesellschaft bilden und absolute Kontrolle über die Geschäftsführung haben. Damit soll ein Teil der großen Überschüsse, die die privaten Versicherungsgesellschaften einstecken, gespart werden[1].

Die Selbstversicherung der öffentlichen Körperschaften hat eine gewisse Bedeutung und Berechtigung, sofern die Gesetze der Versicherung erfüllt werden. Dies ist aber nur in der Unionseigendeckung und in dem Selbstversicherungsplan der größten Städte wie Philadelphia gegeben. Tatsächlich sind alle anderen Versuche mit Recht zu beanstanden, die nur aus dem Anreiz der Prämienersparnis, einer kurzsichtigen Ersparnis des Augenblicks, erfolgt

[1] Vgl. Insurance Field, Dec. 15, 1927.

sind. Bei einer Wertung der praktischen Auswirkung einer Selbstversicherung in Kommunalkörperschaften ist den Kritikern der Selbstversicherungsidee Recht zu geben. In den Staaten und Städten, wie den kirchlichen Verbänden wirkt sich eine Durchführung der Eigendeckung allein deswegen ungünstig aus, weil vornehmlich das Gesetz der großen Zahl und das einer verschiedenartigen Zusammensetzung des Versicherungsbestandes verletzt wird. Mit Recht wird hier gefordert, daß die Risiken nach altem Brauch bei den bewährten Versicherungsgesellschaften gedeckt werden.

b) Selbstversicherung im Transportwesen.

Auf dem Gebiet des amerikanischen Transportwesens in Form von wirtschaftenden Erwerbsunternehmungen läßt sich im Gegensatz zu Risiken, mit denen öffentliche Körperschaften zu rechnen haben, eine vielseitige Verteilung und Zusammensetzung der Versicherungsgruppen und des Versicherungsbestandes zu einer Selbstversicherung ausbauen. Straßenbahngesellschaften wie Eisenbahnen haben sich um die Einführung von Eigendeckung bemüht und sind zu teilweise guten Resultaten gelangt.

Für Straßenbahnunternehmungen ist die American Street Railway Association als Beispiel anzuführen, die sich eingehend mit der Frage der Einführung von Eigendeckung theoretisch wie praktisch beschäftigt hat. Sie hat unter ihren Mitgliedern zum Teil erfolgreich Selbstversicherung eingeführt. Es soll jedoch auch hier nicht außer acht gelassen werden, daß es sich immerhin noch um Versuche handelt, die mehr oder weniger glücken.

Die Bewegung begann 1905 mit der Gründung eines Versicherungskommittees als einem regelmäßigen Organ der American Street Railway Association. Seine Aufgabe war, die Lage der Mitgliedsgesellschaften hinsichtlich ihrer Versicherung zu prüfen und vor allem statistisches Material als Unterlage zu sammeln. Das Ergebnis zeigte, daß die Schäden der letzten zehn Jahre weniger als ein Drittel der eingezahlten Versicherungsprämien betrugen. Der Überschuß kam den Versicherungsgesellschaften zugute, die Straßenbahnen hatten also die Risikoübernahme und Deckung zu teuer bezahlt. Die Konsequenz sollte gezogen und Selbstversicherungsunternehmungen eingerichtet werden, um den Gewinn, den bisher die privaten Versicherungsgesellschaften machten, selbst einzustecken. Das Committee legte einen entsprechenden Plan vor für eine Versicherung zu tatsächlichen Kosten durch die Straßenbahngesellschaften selbst. Der Bericht der Kommission vom Jahre 1906 gibt nähere Angaben über diesen Verbandsselbstversicherungsplan. Eine einzelne Straßenbahngesellschaft sei nicht in der Lage, ihre Risiken in Eigendeckung zu nehmen, mehrere Gesellschaften vereinigt hingegen würden Selbstversicherung erfolgreich durchführen können. Versicherungsgesellschaften, die den Straßenbahn- und Städtebahngesellschaften eingegliedert seien und von ihnen

finanziell kontrolliert sowie in der Geschäftsführung geleitet würden, sollten gegründet werden, und zwar mit einem Grundkapital und Reservefonds von $ 1 000 000. Alle Prämieneingänge, die von diesen Gesellschaften eingenommen würden, sollten, sofern sie die Schadenszahlungen und Geschäftsführungskosten, sowie 6% des Kapitals und des Fonds übersteigen, an die Einzelstraßenbahngesellschaften zurückgezahlt werden. Tatsächlich wurden auch einige Straßenbahnselbstversicherungsunternehmungen organisiert, wie z. B. die American Railway Insurance Company, die Electric Mutual Company sowie die Traction Mutual, alle Gesellschaften — wie der Bericht von 1907 sagt — "with the end in view of interesting the members of the Electrical Railway Association in carrying their own insurance at actual cost". Dies stellt eine besondere Form von Selbstversicherung dar.

Es sind drei Stufen von Selbstversicherung zu unterscheiden. Die erste Form, bei der ein Einzelunternehmen davon absieht, Versicherungsverträge abzuschließen, gleichzeitig aber aus einem Betriebskapital besondere Beträge ausscheidet, aus denen ein Fonds zur Begleichung von möglichen Schäden gebildet werden soll, ist in der Form der staatlichen oder städtischen Selbstversicherung zu finden. Hierbei handelt es sich nämlich nur um eine buchmäßig oder rechnungsmäßige Ausscheidung von Beträgen aus dem Betriebsvermögen, die dem allgemeinen Unkostenkonto zufallen, wie die früher gezahlten Versicherungsprämien. Meist findet sich auch keine gesonderte Anlage des Fonds. Eine zweite Stufe der Selbstversicherung ist bei einer Dachgesellschaft gegeben, die die finanzielle Kontrolle über die Untergesellschaften hat und Selbstversicherung in eigener Verwaltung besorgt. Es handelt sich hier auch um eine rechnungs- und buchmäßig ausgeschiedene Summe zur Bildung des Versicherungsfonds, die allerdings tatsächlich vom Vermögen getrennt und gesondert verwaltet wird. Diese Form ist die bekannte der Industriedachgesellschaften, auf die später noch zurückzukommen sein wird. Die American Street Railway Association hat weder die eine noch die andere, sondern eine dritte Form geschaffen, die sich im Prinzip von den beiden ersten unterscheidet und Versicherungsgesellschaften in etwa angeglichen ist. Wir haben hier ein rechtlich selbständiges Versicherungsunternehmen innerhalb eines Wirtschaftskörpers. Es ist ein bestimmtes Grundkapital vorhanden, ein Garantiefonds, Prämienzahlungen und Prämienraten, die auf der gleichen Grundlage wie die der allgemeinen Versicherungsgesellschaften angesetzt sind. Diese Selbstversicherungsgesellschaften können sich auf eine geringe Geschäftsführung beschränken. So kommt das gesamte Agenturen- und Außendienstsystem in Wegfall. Durch diese ziemlich erhebliche Ersparnis der Geschäftsunkosten können die Prämiensätze günstig beeinflußt werden. Von dieser Form von Selbstversicherungsunternehmung ist die zu unterscheiden, die die neuesten Vorschläge der Street Railway Association einführen will, nämlich ein Selbstversicherungs-

unternehmen, das von der Railway Association in ihrer Eigenschaft als Dachgesellschaft gegründet und verwaltet werden soll.

Die Gründung der oben erwähnten Versicherungsgesellschaften wirkt sich als eine starke Konkurrenz gegen die alten Aktiengesellschaften aus, was eine Herabsetzung der Versicherungsprämien seitens der Versicherungsaktiengesellschaften zur Folge hat. Das Committee begrüßt diesen Wettbewerb und bemerkt dazu folgendermaßen: "The committee is the opinion that, while this association should acknowledge obligation to the stock insurance companies for their present lively interest in the traction insurance business, the street railway companies should construct, equip and protect their properties as to invite competition in insurance, and should be prepared to carry all of their own insurance when ever rates are to high, and prepare at once and at all times, to carry at least enough of their own insurance to make rates[1]." Die weitere Entwicklung jedoch zeigt, daß diese Straßenbahnselbstversicherungsunternehmungen von 1905 nicht von Bestand gewesen sind, sie scheinen einige Jahre später wieder aufgelöst worden zu sein. Die Berichte der American Street Railway Association erwähnen sie nicht mehr, auch in anderen Quellen ist nichts weiter über sie berichtet. Während des Weltkrieges wird die Untersuchungsarbeit des Committees unterbrochen, und es werden keine weiteren Berichte herausgegeben[2]. 1923 tritt die Kommission wieder in Funktion und hat ihre Arbeiten, die auf Selbstversicherung hinzielen, wieder aufgenommen. Die Berichte von 1924 bis 1927 sprechen über die angestellten Untersuchungen und Statistiken; aber nichts Definitives wird zur Wiedereinführung des Selbstversicherungssystems getan. Es wird nur der Vorschlag gemacht, die Einzelgesellschaften des Straßenbahnwesens zwecks Gründung eines gemeinsamen Versicherungsfonds zusammenzuschließen. Ob dabei die zweite, oben erwähnte Form von Selbstversicherungsunternehmung gewählt wird, wobei an die American Street Railway Association als Dachgesellschaft zu denken ist, oder die dritte Art dahin ausgebaut wird, daß die Railway Association die Kontrolle über die eine große Versicherungsgesellschaft haben wird, ist noch nicht zu ersehen. Die Versicherungsgesellschaften von 1905 standen bis zu einem gewissen Grade auf der Basis der Gegenseitigkeit; denn die einzelnen Straßenbahngesellschaften waren an den Versicherungsgesellschaften beteiligt, die Railway Association hingegen hatte keinen direkten Einfluß auf die Verwaltung der Selbstversicherungsunternehmungen in der Art, wie Dachgesellschaften es zu haben pflegen.

Einzelunternehmen auf dem Gebiet des Straßenbahnwesens haben sich erfolgreich aus eigener Initiative um die Einführung des Prinzips der Selbstversicherung bemüht. Die Philadelphia Rapid

[1] Report 1907, S. 12.

[2] Es liegen Berichte aus den Jahren 1905/07, 1914/16 und 1923 ff. vor.

Transit Company z. B., die als Einzelunternehmen groß genug ist, um selbständig einen Versuch zu machen, kann die Durchführung ihres Eigendeckungsplanes als gelungen ansehen. Seit Jahren schon hatte die Gesellschaft Summen beiseite gestellt, um einen Schadensfonds zu bilden, der bis zu einer Höhe von einer Million Dollar anwuchs. Die Zinsen dieses akkumulierten Reservekapitals reichen jetzt aus, den Fonds bei Deckung der Schäden auf der gleichen Höhe zu halten. Ein Einzelschaden kann die Deckungsmittel nicht erschöpfen, denn an keinem Orte sind die Sachwerte eines Eigentumteiles der Gesellschaft bis zur Höhe des Fonds konzentriert. Die Kraftanlagen allerdings übersteigen die Fondssumme; sie sind jedoch in ihrer Anlage feuerfest gebaut und durch Schutzmaßnahmen gesichert, so daß nicht mit einem Totalverlust dieser Anlagen zu rechnen ist[1].

Allerdings zeigt das Beispiel des großen Untergrundbahnunglücks von New York im Sommer 1928, daß durch einen solchen Schaden bei einem Eigendeckungsplan auch eine der größten Gesellschaften, wie die New York Transit Company, mit Schwierigkeiten zu kämpfen hat. Der Schaden wird auf eine Summe von über einer Million Dollar geschätzt, dessen Deckung die Reserven dieses Unternehmens ungewöhnlich stark in Anspruch nahm. Die New York Transit Company ist der Statistik nach als eine der verkehrsmäßig sichersten aller Untergrundbahnen anzusehen. Die bisher eingetretenen Schäden waren selten und jeweilig gering, und eine Selbstversicherung dieses Unternehmens war ebenso berechtigt wie angebracht. Daß die Deckung eines solch großen Schadens überhaupt aus den Reserven erfolgen konnte, ist ein Beweis für eine gutgeleitete Selbstversicherungspolitik. Die finanziellen Komplikationen, die durch die Katastrophe bei der Gesellschaft entstanden, berührten nicht einmal, wie allgemein befürchtet wurde, die Verhandlungen über die Erhöhung der Fahrtarife, die in die gleiche Zeit fielen.

Versuche, die Eigendeckung in die Sphäre des Eisenbahnwesens einzuführen, sind früh gemacht worden. Bei der Pennsilvania Railroad Company wurde 1879 ein Schadensfonds gebildet, der jedoch nur einen relativ kleinen Teil der Feuerrisiken des Eisenbahngesellschaftseigentums decken sollte. Späterhin wurde der Fonds erweitert und heute umschließt er auch die Deckung der Transportrisiken, die unter Marine Risks zu rechnen wären. Ebenso sind Unfallversicherung, Verlust und Schaden an dem Frachtgut eingeschlossen, eine Kombination, die, wie oben gezeigt[2], bei Versicherungs-Aktiengesellschaften vielfach gesetzlich ausgeschlossen ist. Die Versicherungsabteilung der Pennsylvania Railroad Company hat außerdem einen ausgezeichneten Plan für Schadensverhütung ausgearbeitet — immer eine gute Begleiterscheinung der

[1] Report der Rapid Transit Company of Philadelphia 1906.

[2] Siehe oben S. 27 ff.

Eigendeckungsidee. Es werden ständige Statistiken über die gesamten Verluste geführt, deren Ergebnis dazu benutzt wird, die Zustände der einzelnen Eisenbahnstrecken sowie das Personal zu kontrollieren und dementsprechend mit bessernden Maßnahmen einzugreifen[1].

Bei Beginn des Krieges wurden von der allgemeinen Bestrebung, die Regierungs- und Wirtschaftskräfte zu zentralisieren und beim Federal Government zu konzentrieren, auch die Eisenbahnen getroffen. Das gesamte Eisenbahnwesen wurde der Bundeskontrolle unterstellt. Für das Eisenbahneigentum wurde keine Versicherung mehr bei Außengesellschaften aufgenommen, sondern eine Selbstversicherung aus dem Federal Insurance Fund seitens der Bundesregierung vorgesehen. Im Juli 1918 wurde ein Versicherungsplan für Eisenbahnen, die der Kontrolle der Union unterstehen, vom Kongreß erlassen[2]. Die Unionseisenbahnverwaltung richtete daraufhin eine Abteilung für Versicherung ein, die alle Risiken der Eisenbahnen, die der Union unterstellt sind, in Deckung nahm. Der Charakter des Versicherungsfonds hat in seiner Auswirkung eine Tendenz zur Gegenseitigkeitsversicherung. Die Durchführung sollte so vor sich gehen, daß Risiken, die bisher nicht versichert waren, mit Einführung dieses Planes durch den Fonds gedeckt sind. Die Versicherungsverträge mit privaten Versicherungsgesellschaften sollten nach ihrem Erlöschen am 1. Januar 1919 von der Versicherungsabteilung der Eisenbahnverwaltung übernommen werden. Damit wären sämtliche Risiken durch Selbstversicherung gedeckt.

Diese Maßnahme der Zentralverwaltung der Eisenbahnen wurde sehr heftig kritisiert. Die Chicago & Alton Eisenbahngesellschaft hatte einige schwere Verluste kurz nach der Aufgabe ihrer Versicherungsverträge mit Privatversicherungsgesellschaften, die auf Grund der oben genannten Verordnung erfolgt war. Die Höhe der Schäden belief sich auf eine größere Summe als eine dreijährige Prämienzahlung ausgemacht hätte. Außerdem wurde die Übernahme der Eisenbahnkontrolle durch das Federal Government als solche angefeindet. Mit ihr sei der gesunde Wettbewerb unter den einzelnen Eisenbahngesellschaften ausgeschaltet und Vernachlässigung der Geschäftsführung sowie des Eigentums die Folge. In wie weit diese Befürchtungen eingetroffen sind, läßt sich für die kurze Zeit, für die die weitgehende Kontrolle durch die Union bestand, nicht beurteilen. Sicher ist, daß die Übergangszeit für die Selbstversicherung ungünstig war, wie ja eine jede Ablösung von Außenversicherung durch Eigendeckung eine gewisse Spanne Zeit braucht, um sich überhaupt vorteilhaft auswirken zu können. Das Eisenbahnwesen als solches ist, wenn man vom Werte der Selbstversicherung an sich überzeugt ist, sicherlich eines der Gebiete, die einen Versuch der Eigendeckung rechtfertigen. Hier ist

[1] Economic World 109, 890.

[2] National Underwriter, July 18, 1918, S. 1.

der Versicherungsbestand weit verstreut und verhältnismäßig vielseitig zusammengesetzt. In gewissem Grade bestehen also für die verschiedenen Versicherungszweige Ausgleichsmöglichkeiten; das Gesetz der großen Zahl wird erfüllt.

1920 wurde die Unionskontrolle über das gesamte Eisenbahnwesen aufgehoben, die Eisenbahnen wurden wieder von den Privatgesellschaften übernommen. Der Schritt zurück zur privaten Wirtschaft in der amerikanischen Eisenbahnsphäre ist damit vollzogen. Der Union bleibt ein gewisses Aufsichtsrecht im Sinne der Interstate Commerce Klausel, das im Transportation Act von 1920 geregelt ist. Zur gleichen Zeit erfolgte die Auflösung des Unions-Eisenbahnversicherungsfonds; die einzelnen Eisenbahnen übernehmen jetzt selbst die Eigendeckung für ihre Gesellschaft. So finden wir nach dem Muster der Pennsylvania Railroad Company in den meisten Eisenbahngesellschaften die Einführung und Durchführung von Selbstversicherung. Versicherungsverträge mit privaten Gesellschaften werden nur noch wenig abgeschlossen, und wenn, dann meist in der Form von Rückversicherungsverträgen.

Das System der freiwilligen Eigendeckung in großen Schiffahrtsgesellschaften für die Schiffsrisiken ist schon lange in andern Ländern bekannt. Und zwar ist gerade hier die Sphäre der Schiffahrt der geschichtliche Ausgangspunkt der Selbstversicherungsunternehmungen. In den Vereinigten Staaten wurde die Idee einer Eigendeckung von andern Gebieten in die amerikanische Schiffahrt übernommen, und ihre Bedeutung ist für sie gering.

Für die amerikanischen Schiffahrtsgesellschaften findet sich das eine Beispiel der International Mercantile Marine Company, die entsprechend den anderen großen Schiffahrtsgesellschaften der Welt das Prinzip der Eigendeckung aufgegriffen hat. Die International Mercantile Marine Company, die eine Fusion von sechs Schiffahrtslinien, nämlich der White Star Line, der Red Star Line, der Atlantic Transport-, der American-, der Leyland und Dominion Line darstellt, erwähnt in ihrem Jahresbericht für 1903, daß sie Eigendeckung für zweckmäßig halte und gefahrlos einführen könne, da sie ja über eine genügend große Flotte gebiete. Die Deckung der Kargo ist nicht in diesem Plan vorgesehen; andere große Schiffahrtsgesellschaften sehen Eigendeckung auch nur für die Schiffskörper vor. Das Frachtrisiko ist den Versicherungsgesellschaften übergeben. Die amerikanischen Küstenschiffahrtsgesellschaften kennen keine Eigendeckung, sondern überlassen das Versicherungsgeschäft privaten Versicherungsunternehmungen.

c) Selbstversicherungsunternehmungen in der Industrie.

Die industrielle Selbstversicherung, die durch die Konzentration der Industrie unter erleichterten und ökonomischen Bedingungen arbeitet, bildet ein interessantes Zwischenglied der amerikanischen Wirtschaftssphäre zu dem Gebiet der Versicherung. Bei einer industriellen Selbstversicherung kann es sich um Versicherungsinstitute innerhalb von Industrieunternehmungen handeln, die von Industriekonzernen gebildet werden und nur für die Versicherungsgeschäfte abschließen. Oder es ist eine Eigendeckung im engeren Sinne gegeben durch Bildung eines Schadensfonds, der eine reine Rechnungsgröße darstellt und innerhalb des gesamten Betriebskapitals verschwinden oder selbständig verwaltet werden kann. Die Idee der industriellen Selbstversicherung hat sich nicht so schnell in den Vereinigten Staaten durchsetzen können wie in Inflationsländern, von denen Deutschland das beste Beispiel gibt. In der amerikanischen Industrie haben sich jedoch einige Unternehmungen von größter Bedeutung teilweise oder für den ganzen Betrieb das Eigendeckungsprinzip in der einen oder anderen Form zu eigen gemacht. Die Neigung der deutschen Nachkriegszeit zur vertikalen Konzentration in der Industrie, gleichzeitig mit einer starken Tendenz zur Eigendeckung als inflatorische Auswirkung, hat sich in den Vereinigten Staaten wenig gezeigt. Die amerikanischen industriellen Konzentrationen sind meist horizontaler Art, die die Konzerneigendeckung deshalb weniger begünstigen, weil der Versicherungsbestand keine Verschiedenartigkeit aufweist, wie etwa bei einer Konzernbildung vertikaler Art. Außerdem ist in Betracht zu ziehen, daß der amerikanische Unternehmer eigentlich aus seiner ganzen Veranlagung heraus die in der Versicherung durch Dritte liegenden Sicherheit auf Schadenzahlung nicht gerne aufgibt. Der Ansporn des bloßen Sparens von Betriebsunkosten, wie wir ihn deutlich in den öffentlichen Körperschaften finden, überwindet dieses Moment der Sicherheit nicht.

Als Beispiel für industrielle Selbstversicherung sind drei Unternehmungen anzuführen, Swift & Co., die große Nahrungsmittelgesellschaft in Chicago, die International Harvester Company, der landwirtschaftliche Maschinentrust, und schließlich in einer besonderen Form General Motors Corporation, deren eigenes Versicherungsunternehmen unter bestimmten Finanzaktionen arbeitet.

Swift & Co., ein Unternehmen mit einem Grundkapital von $ 150 000 000, einem Überschuß von $ 73 326 702,16 und einer Umsatzsumme von $ 925 000 000 für das Jahr 1927, ist das größte amerikanische Unternehmen in der Lebensmittelindustrie[1]. Diese Gesellschaft arbeitete 1920 einen Selbstversicherungsplan aus, und zwar mit der Errichtung einer eigenen Versicherungsabteilung, bekannt unter dem Namen Underwriters at Interstate at Chicago. Diese Versicherungsabteilung hat eine doppelte Aufgabe, einmal die sämtlichen Versicherungsgeschäfte für dieses Unternehmen zu erledigen und mit Versicherungsgesellschaften die Versicherungskontrakte abzuschließen, dann aber auch — und das ist das im wesentlichen hier interessierende — selbst Versicherung in Deckung zu nehmen, und zwar als selbständiges Selbstversicherungsorgan für

[1] Swift & Co., Yearbook 1928.

Swift & Co. Von den verschiedenartigsten Anlagen, nämlich den eigenen Farmen, den Schlachthöfen, den Ölmühlen und Verpakkungsabteilungen, sowie schließlich den Zweighäusern wird vorläufig nur $^1/_2$—$^1/_4$ des gesamten Wertes des Unternehmungseigentumes, und zwar die Risiken der Verpackungsanlagen, die über große Teile der Vereinigten Staaten verstreut liegen, in Eigendeckung genommen. Die Risiken der Ölmühlen sind ausschließlich bei Versicherungsgesellschaften untergebracht. Die Tendenz geht dahin, die Eigendeckung allmählich auszubauen. Genauere Zahlen für die Höhe der Versicherungssumme, des Schadensfonds und der Schadensfälle werden nicht mitgeteilt, jedoch wird versichert, daß das Eigendeckungsgeschäft rentabel sei. Der Schadensfonds wird gesondert verwaltet und bis auf einen geringen Teil, der außerhalb in angegliederten verwandten Gesellschaften angelegt wird, im eigenen Unternehmen investiert. Als besondere Aufgabe hat die Versicherungsabteilung noch die Schadensverhütung unter sich, die sich entsprechend der Eigendeckung besonders auf die Verpackungsbetriebe erstreckt.

Ein weiteres Beispiel für die industrielle Selbstversicherung gibt die International Harvester Company, die 1902 aus einer Fusion verschiedener Maschinenfabriken hervorging mit einem Grundkapital von $ 120 000 000[1]. Dieses Unternehmen hat neben der eigenen Versicherungsabteilung für Arbeiterunfallversicherung, die ausgezeichnet geführt ist, seit 1902 sich das Prinzip der industriellen Selbstversicherung zu eigen gemacht. Die Versicherung betrifft die Eigendeckung der Gebäude einschließlich Inventar, die im Eigentum dieser Gesellschaft sind, und die mit ihren Filialen — es sind etwa 115 Gebäude — über alle Gebiete der Vereinigten Staaten verstreut sind. Die eigentlichen Fabrikanlagen werden dagegen nicht von der Selbstversicherung betroffen. Zunächst wurden die Risiken, deren Sachwert den Betrag von $ 25 000 nicht überstiegen, nicht mehr bei Versicherungsgesellschaften in Deckung gegeben. Das Resultat der ersten zwei Jahre war befriedigend, so daß 1904 der Höchstwert einer Versicherungssache, die in Eigendeckung genommen wurde, auf $ 50 000 und 1905 auf $ 75 000 festgesetzt werden konnte. Die heutige Höchstsumme ist für ein Gebäude mit Inventar und Lage auf $ 400 000 gebracht. Ist das Risiko durch anliegende ungünstige Gebäude, z. B. Holzbauten oder feuergefährliche Betriebe, höher, so ist Teilversicherung vorgesehen; der Eigendeckungsbetrag des Versicherungsbestandes soll $ 250 000 nicht übersteigen. Über die Lage der einzelnen Filialgebäude werden besondere Orientierungskarten und Zeichnungen geführt. Ein wöchentlicher Bericht über die Höhe des Wertes des Versicherungsbestandes, der mit dem jeweiligen Lagerbestand variiert, wird von allen Filialen, deren Wert $ 25 000 übersteigt, angefordert, andernfalls genügt ein monatlicher Bericht. Auf diese Weise hat die Zentralverwaltungsabteilung für Versicherungssachen eine Kontrolle über die einzelnen Risiken und kann die entsprechenden Abschreibungen für die Akkumulation des Versicherungsfonds vornehmen. Die Fondsbildung geht unter Anwendung der versicherungstechnischen Tabellen und Raten der Privatgesellschaften, die von dem Rating Bureau der National Underwriters' Association herausgegeben werden, vor sich. Es werden Abschreibungen in der Höhe der Prämien, die für die einzelnen Filialgebäude an Versicherungsgesellschaften zu zahlen wären, gemacht und dem Schadensfonds zugerechnet. Die Prämien der Privatversicherungsgesellschaften werden also als Grundlage verwertet. Für die amerikanischen Selbstversicherungsvorgänge kann diese Übertragung der Prämien ohne weiteres gemacht werden, was Herrmansdorfer[1] jedoch für die deutschen Verhältnisse als eine Gefahr ansieht, da die Versicherungsprämien der deutschen Privatversicherungsgesellschaften auf breiterer Basis begründet sind und sein können, als die Risikenberechnungen bei der deutschen Selbstversicherung. Das amerikanische Versicherungsgeschäft der Privatgesellschaften ist schon durch das Gesetz gezwungen, mit einem ziemlich einseitig zusammengesetzten Versicherungsbestand zu arbeiten. Wir haben es also nicht — wie etwa im Gegensatz hierzu deutsche Gesellschaften, die im Verhältnis zur industriellen Eigendeckung den Vorteil des Ausgleiches der verschiedenen Versicherungsklassen haben — mit Prämien zu tun, die auf einer anderen Basis aufgebaut und somit anders berechnet sind.

Im Laufe der Jahre hat sich der Schadensfonds bei der International Harvester Company zu einer beträchtlichen Höhe angesammelt, und Schadensfälle sind nach Angabe der Versicherungsexperten dieser Gesellschaft verhältnismäßig gering. Sie setzen eine Verlustrate von 20% im Gegensatz zu dem Schadensdurchschnitt der Versicherungsaktiengesellschaften von 50 bis 60% fest. Selbst wenn wir die Ziffern im Verhältnis zu günstig für die Beurteilung der Selbstversicherung annehmen[2], so bleibt doch ein genügender Vorteil übrig. Der größte Einzelverlust habe einmal die Höhe von $ 350 000 erreicht, was jedoch bei der schon erreichten Akkumulation des Fonds von nicht allzu großer Bedeutung gewesen sei. Der Gewinn, der durch die Eigendeckung in der besprochenen Form gemacht würde, könne auf $ 30 000 pro Jahr geschätzt werden. Da dem Schadensfonds die volle Höhe der Versicherungsprämien, die eigentlich den Versicherungsgesellschaften zu zahlen gewesen wären, zugeführt wird, ist eine Abschätzung des Gewinnes leicht möglich. Der Fonds wird als Rechnungs- und Buchgröße gesondert in eigenen Aktien investiert[3].

[1] Siehe John Moody, The Truth about the Trust, 1904.

[1] Vgl. Herrmansdorfer, Versicherungsunternehmungen und Konzentration, 1926, S. 56.

[2] Der Durchschnitt für Versicherungsgesellschaften beträgt nach den Standard Insurance Tables 1917—1928 40—50%.

[3] Die obigen Angaben wurden auf eine persönliche Anfrage bei der Versicherungsabteilung der International Harvester Company in Chicago gemacht.

Der Typ, den General Motors zur Bildung einer eigenen Versicherungsgesellschaft verwandt hat, zeigt die Eingliederung einer selbständigen Versicherungsgesellschaft innerhalb eines Industriekonzerns. Dabei ist die Grenze nicht klar zu ziehen zwischen der Form einer Versicherungsunternehmung, die von einer großen Industriegruppe gegründet ist und sich auf die Versicherungsobjekte dieser Gruppe beschränkt, und der Form, bei der das Versicherungsgeschäft der Versicherungsunternehmung schon zu einem allgemeinen Versicherungsgeschäft gleich jeder anderen Privatversicherungsgesellschaft wird. So ist es bei General Motors der Fall, wo nämlich schon auf die allgemeine Autokaskoversicherung übergegriffen wird, anstatt bei der Deckung von Anzahlungsgeschäften zu bleiben.

Die General Exchange Insurance Corporation wurde 1925 von General Motors unter dem Gesetz von New York gegründet und autorisiert. Die Gesellschaft fing ihr Versicherungsgeschäft mit einem Stammkapital von $ 500 000 und einer Reserve von $ 1 000 000 an. Der Nennwert der Aktie ist $ 100. Das Vertrauen in diese neue Gesellschaft war so groß, daß die Aktien zu einem Wert von $ 300 verkauft wurden, die den Mehrbetrag von $ 1 000 000 bei der Gründung ergaben. Automobile, die von General Motors unter Teilzahlung verkauft werden, werden gegen Feuer und Diebstahl versichert. Diese Versicherungsgesellschaft, die unter dem Gesetz von New York wie jede andere Versicherungsgesellschaft gegründet und für alle anderen Staaten autorisiert ist, ist nur mehr noch in beschränktem Maße eine eigentliche Selbstversicherungsunternehmung. Die General Exchange Insurance Corporation wuchs in den letzten Jahren in ihrer geschäftlichen Ausdehnung über die erst in Deckung genommenen Versicherungsklassen hinaus und zeichnet jetzt auch außer Feuer- und Diebstahlversicherung Kollision-, Haftpflicht- und Sachschädenversicherung, also alle Klassen der Autokasko, und zwar für alle Wagen, neue wie alte, die von irgendeinem Agenten oder Verkäufer der Automobilgesellschaften innerhalb der General Motors-Gruppe verkauft werden. Die Methode einer zwangsläufigen Versicherungsnahme für Feuer- und Diebstahlrisiken bei Teilzahlungskäufen ist eine Schutzmaßnahme für den Verkäufer. Da der Verkäufer, der die Sache gegen Teilzahlung verkauft, Eigentümer der Sache bleibt, erscheint General Motors Corporation in diesem Falle als Selbstversicherungsunternehmer. Jedoch geht das Bestreben der General Exchange Insurance Corporation weiter auch auf die Erneuerung der Versicherungspolicen über die Abzahlungszeit hinaus. Damit wird die Zusicherung, die den Agentenvereinigungen gegenüber gemacht wurde, daß die Gesellschaft nur an der Deckung des Teilzahlungsgeschäftes interessiert sei und die Policen nur für ein Jahr — das ist gleichzeitig die Dauer der Teilzahlungsfrist — ausstellen wolle, überschritten. Die National Association of Insurance Agents wendet sich heftig dagegen mit der richtigen Behauptung, daß die Gesellschaft damit ihre Grenzen als Selbstversicherungsunternehmen überschreite. Jeder Verkäufer oder Agent ist in Wirklichkeit nun auch ein Versicherungsagent, der ebenfalls den Gesetzen für Versicherungsagenten, die fast alle Staaten eingeführt haben, unterstellt sein muß. Unter den augenblicklichen Verhältnissen stehen die General Motors Automobilagenten tatsächlich in Widerspruch mit den resident agency laws verschiedener Staaten. Die National Association of Insurance Agents sieht die Geschäftspraxis der General Exchange Insurance Company unter der Leitung von General Motors als eine Gefährdung für das gesamte amerikanische Versicherungsagentursystem an[1]. Um die Konkurrenz von General Motors auszuschalten, die sehr beträchtlich ist,was daraus hervorgeht, daß die Prämiencingänge bei weitem die anderer Autokaskoversicherungsgesellschaften überschreiten, will die National Association of Insurance Agents dieselben Einwendungen machen, die sie erfolgreich im Falle des Chrysler-Palmetto Versicherungsplanes gemacht hat. In der Entscheidung Chrysler Sales Corporation vs. Smith, Insurance Commissioner of Wisconsin, District Court W. D., Wisconsin November 18, 1925 wird klar ausgesprochen, daß in einem solchen Fall die „retail automobile dealers held insurance agents under Wisconsin Statute" und "companies insuring automobiles sold held required to obtain license" (gemeint ist die Ermächtigung als Versicherungsagent). Als Folge dieser Entscheidung hat Chrysler-Palmetto von der Durchführung dieses Versicherungsplanes Abstand genommen[2].

Zusammenfassend sind folgende Vorzüge, die den Anreiz zu einer Eigendeckung der großen amerikanischen Industriebetriebe gegeben haben, aufzuzählen. Zu den Vorteilen der Prämiensparnis und der Verwaltungs- und Steuerkosten, die eine Eigendeckung vorteilhaft erscheinen lassen, kommt das Moment der Vermögensanlage. Bisher wurde durch einen Versicherungsvertrag mit einem Dritten Kapital aus dem Betrieb herausgezogen. Dabei wird die kapitalbildende Funktion der Versicherung von den industriellen Unternehmungen getrennt und kommt ihnen später nur auf Umwegen als Kredit wieder zu. Die Industrieunternehmungen haben über dieses Anlagekapital insofern keine Kontrolle, als die Versicherungsgesellschaften nach ihrem Gutdünken, begrenzt durch einige gesetzliche Vorschriften, ihre Investierungstransaktionen vornehmen. Bei einer Selbstversicherung werden diese kapitalbildenden Kräfte innerhalb des eigenen Unternehmens gehalten. Die Selbstversicherungsunternehmungen unterstehen nur begrenzt behördlicher Aufsicht; aber gesetzliche Einschränkungen können sie in der Anlage des Versicherungsfonds in irgend welchen finanziellen Transaktionen nicht maßgebend hemmen. Es steht dem Unternehmen also frei, was einer Versicherungsgesellschaft unter-

[1] Vgl. Spectator, April 1927, S. 3.
[2] Chrysler Sales Corp. vs. Smith, Dec. of Wisc., May 1926, S. 763; Chrysler Sales Corp. vs. Spencer, Dec. of Maine, May 1926, S. 769; Insurance Cases Journal.

sagt ist, nämlich im eigenen Betrieb zu investieren. Das Kapital kann in freier Weise in den Betriebsabteilungen zirkulieren und dort arbeiten, wo es am nötigsten ist. Bei der Anlage muß jedoch ganz besonders auf die erforderliche Liquidität der Schadensfonds gesehen werden, um eine unliebsame Verzögerung der Beseitigung des Schadens zu verhindern.

Es ist also ein doppelter Vorteil mit der Eigendeckung und der Bildung eines Schadensfonds verbunden. Das Unternehmen steckt einmal die Profite, die die Versicherungsgesellschaften aus dem Überschuß von Prämien über die Schäden und Verwaltungskosten machen, ein und gewinnt außerdem durch die Anlage des Schadensfonds innerhalb des eigenen Betriebes die Zinsen, die bei einer Prämienzahlung an einen Dritten verlorengegangen wären. Ein gut geführter Selbstversicherungsfonds müßte nach einer gewissen Zeit so weit gebracht werden, daß er durch die Zinsen auf entsprechender Höhe gehalten werden könnte, wie es das Beispiel der Philadelphia Rapid Transit Company zeigt.

Die Steuerersparnis bei Eigenversicherung betrifft nur die Umgehung der gesetzlichen Zulassungssteuern für private Versicherungsgesellschaften. Der Staat weiß eine Prämienbesteuerung bei Selbstversicherung durchzuführen, indem er nicht gestattet, daß die zur Bildung des Schadensfonds zurückgestellten Summen von dem zu besteuernden Unternehmungskapital abgezogen werden, wie es bei den an privaten Versicherungsgesellschaften gezahlten Prämien erlaubt ist. Die Entscheidung des Federal Board of Tax Appeals im Falle der E. I. du Pont de Nemours & Co. besagt: "that self-insurers cannot (as was done in this case) deduct from income as operating expenses such amounts as are set aside in a trust fund for self-indemnifying purposes. The board's decision states that the balance remaining in the fund of the Utah company was shown in the balance sheet as an asset, and a corresponding amount as a reserve for insurance. This method of accounting being contrary to court decisions and earlier rulings of the Tax Board, it was declared that such reserves are not deductible in computing net income. The effect on tax payments is obvious, whereas whatever amounts are paid for insurance premiums are deductable from taxable income[1]."

Eine Stellungnahme für oder wider Selbstversicherung innerhalb des amerikanischen Wirtschaftskörpers wurde bisher vermieden. Es sollten neben der Darstellung der amerikanischen Selbstversicherung die grundsätzlichen Voraussetzungen, die eine Eigendeckung möglich und rentabel machen, aufgezählt, dabei aber nicht die Gefahrsmomente außer acht gelassen werden. Als Abschluß des Kapitels über Selbstversicherung ist darauf hinzuweisen, daß selbst da, wo die Erfüllung der Versicherungsgesetze gesichert scheint, doch die größte Vorsicht bei einer Eigendeckungsübernahme

[1] Spectator, Aug. 30, 1928, S. 16.

beobachtet werden sollte. Die Beispiele der staatlichen und städtischen Selbstversicherungsbetriebe zeigen, daß immerhin eine gewisse Rückhaltung und Skepsis den äußerst reizvollen, aber meist nur kurzsichtigen Ersparnissen durch eine Eigendeckung am Platze ist. Die Selbstversicherung der öffentlichen Körperschaften ist von geringer Allgemeinbedeutung; die industrielle Selbstversicherung und die der Transportunternehmungen stellt jedoch einen Faktor innerhalb der amerikanischen Wirtschaft dar, mit dem die Versicherungswissenschaft und Praxis zu rechnen hat. Neben den Versicherungsaktiengesellschaften kommt die Selbstversicherung allerdings nur für besonders qualifizierte Betriebe in Frage, nämlich nur für größte Betriebe mit räumlich weiter Ausdehnung und Zerstreuung der Versicherungsobjekte. Mit einer fortschreitenden Konzentration in der Industrie wäre auch eine weitere Ausbildung dieser Art von Risikodeckung denkbar. Einer stärkeren Entwicklung der Konzentrationsbewegung sind jedoch Grenzen gesetzt, teils aus der gesamten Wirtschaftslage heraus, teils durch gesetzlich beschränkende Bestimmungen.

Abschließend soll betont werden, daß die Vorzüge einer industriellen Eigendeckung nur in allergünstigsten Fällen wirklich so weit zur Auswirkung kommen können, daß von einem absoluten Vorteil der Selbstversicherung gesprochen werden kann. Die Gefahrsmomente sind so groß, daß zu einer industriellen Selbstversicherung nur dann geraten werden kann, wenn ein guter Übergang von Außenversicherung zu Eigenversicherung gesichert ist, wie es bei den oben angeführten drei Beispielen der Fall war.

Aus diesen amerikanischen Beispielen eine Parallele mit der deutschen Selbstversicherung zu ziehen, kann nicht gerechtfertigt werden, da die deutsche Selbstversicherung unter den inflatorischen Einwirkungen der Nachkriegszeit eine anormale und forcierte Entwicklung genommen hat. Ebenso wäre es verfehlt, aus den oben geschilderten Beispielen Forderungen für die deutsche Industrieversicherung zu stellen, da die Voraussetzungen zu einer Eigendeckung für beide Länder entsprechend ihrer wirtschaftlichen Struktur verschieden sind.

II. Versicherungsaktiengesellschaften.

a) Die Funktion des Kapitals innerhalb der Versicherungsaktiengesellschaften unter besonderer Berücksichtigung der staatlichen Vorschriften.

Zur Wesensart der Versicherung gehört es, daß der Versicherungsvertrag in seinem Ablauf zum Teil auf Vorgängen beruht, die sich letzten Endes als Kredit darstellen. Und das in folgendem Sinne: der Versicherungsnehmer zahlt seine Prämie — bares Geld — für ein vertragliches Versprechen, das von der Gegenpartei unter bestimmten Voraussetzungen die Erfüllung irgendwann in der Zukunft verlangt. In dem Moment der Zukunft liegt die Verwandt-

schaft der Versicherung mit einem Kreditgeschäft. Nachdem die Prämie eingezahlt ist, wird der Versicherungsnehmer Gläubiger des Versicherers bis zum Ablauf der Police, also für die Vertragszeit, wobei die Erfüllung der Schuld unter bestimmten Voraussetzungen eintritt oder verfällt. Die daraus entstehenden Verpflichtungen sind in den unearned premiums — den Prämienübertragungen, d. s. die Beiträge der Prämien, denen noch zu erwartende Schäden gegenüberstehen — sichtbar und stehen in der Bilanz der Gesellschaft auf der Passivseite[1]. In dem technischen Terminus "unearned premium", den die Amerikaner für die Größe der Prämienüberträge anwenden, drückt sich deutlich das Kreditmäßige der Versicherung aus. Der Versicherte, in diesem Sinne also der Kreditgeber, muß seinerseits eine Garantie haben für die Solvenz und Solidität seines Schuldners, um für das Moment der zukünftigen Vertragserfüllung gesichert zu sein. Die Garantie liegt für ihn in dem tatsächlichen Vermögen der Versicherungsgesellschaft, nämlich in dem unter bestimmten wirtschaftlichen wie gesetzlichen Voraussetzungen investierten Kapital, das durch die Summe der Prämien gebildet ist. Ausdruck finden diese Größen in dem Geschäftsbericht der Gesellschaft auf der Aktivseite des eidlich beglaubigten Berichtes über die Finanzen der Versicherungsunternehmung.

Von der Seite des Versicherten aus gesehen ist die Funktion des angesammelten Kapitals, Mittel bereit zu stellen, um bei Eintritt des Schadensfalles an einem unvorhergesehenen Zeitpunkt in der Zukunft den Vertrag zu erfüllen. Bei den Aktiengesellschaften haften also der unearned premium fund und das Gesellschaftskapital. Zur Abwicklung des Versicherungsgeschäftes sind nicht unbedingt beide Vermögensposten erforderlich. Bei verschiedenen Formen der Gegenseitigkeitsvereine sowie bei den Lloyds fehlt das Gesellschaftskapital, das bei diesen nur durch einen wesentlich geringeren Gründungsfonds ersetzt wird. Im amerikanischen Wirtschaftsleben spielen Sachversicherungsunternehmungen, die zur Erfüllung der beschriebenen Aufgabe ein bestimmtes adäquates Barvermögen und technische Reserven zur Verfügung haben, eine weit größere Rolle als die ohne solche Sicherheiten. Der größte Teil aller industriellen, kommerziellen und finanziellen Risiken sind kontraktlich durch Versicherungsgesellschaften gedeckt, die als Garantie für die Erfüllung ihrer Verträge solche Voraussetzungen bieten wie Kapital und technische Reserven, die teilweise aus ständig umlaufenden Bargeldern bestehen, teilweise aus leicht in liquides Geld umzuwandelnden Anlagen[2], [3]. Als Erwerbsgesellschaften, die von

[1] Im Anhang ist ein Geschäftsbericht beigefügt, auf den hier hingewiesen sein soll.

[2] Die Wichtigkeit der Aktiengesellschaften im Gegensatz zu den Gegenseitigkeitsvereinen und Lloyds ist aus den unten S. 60 angegebenen Zahlen ersichtlich.

[3] A. F. Dean drückt sich hierzu wie folgt aus: "As the only function of capital in fire insurance is to stand sponsor for the performance of a contract to be performed at some indefinite time in the future, it follows that the business may be transacted entirely without assets. This is shown by the existence of innumerable

ihren Aktionären kontrolliert werden, bieten Versicherungsaktiengesellschaften größere Sicherheiten. Wenn Schadenzahlungen die Prämieneingänge übersteigen, so sind Aktienkapital und Reserven haftbar, und nötigenfalls wird auf die Aktionäre übergegriffen, sofern die Aktien nicht voll eingezahlt waren[1]. Auf diese Weise werden Garantien für die Akkumulation von bestimmten Vermögensposten und Kapitalien gestellt, nämlich einmal durch die Haftbarkeit von Reserven, und andererseits durch die Nachschußpflicht der Aktionäre. Aus ihrer strukturellen Eigenart hat eine Versicherungsaktiengesellschaft hinsichtlich ihrer finanziellen Lage also einen Vorteil gegenüber anderen Versicherungsunternehmungsformen.

Es liegt in der Struktur der Versicherungsaktiengesellschaften und ihrer Verantwortung den Versicherten gegenüber, daß ihre Vermögensbestandteile (deposits, surplus, reserve fund, premiums) sicherer angelegt und überlegter verwaltet werden müssen, als je von einer Aktiengesellschaft eines anderen Wirtschaftsgebietes verlangt werden kann. Sicherheit der Anlage und die Möglichkeit, das angelegte Kapital in einem Schadensfalle gleich in flüssiges Geld umwandeln zu können, sind die Richtlinien für die Geschäftsführung der Investierungspolitik einer Versicherungsaktiengesellschaft.

Diese Erfordernisse lassen die eingehende und strenge Beaufsichtigung der Versicherungsgesellschaften durch die Einzelstaaten und ihre Vorschriften hinsichtlich der Kapitalanlage berechtigt erscheinen. Die Staaten haben sich — neben vielen anderen Vorschriften — besonders mit der Beschränkung der Investierungsmöglichkeiten auf die sichersten Anlagegebiete und einer genauen Regelung für diese beschäftigt. Als Organ der Exekutiven für die Versicherungsaufsicht sind in den Staaten die jeweiligen Versicherungsabteilungen — Insurance Departments — eingerichtet, die einen ganzen Stab von Kontrollbeamten und Versicherungsfachleuten, insbesondere von Buchführungsangestellten, Bücherrevisoren haben. Deren Aufgabe ist es, die finanzielle Solvenz der Gesellschaften im Interesse des Versicherungsnehmers zu überwachen. In manchen Staaten ist die Versicherungsaufsichtsstelle mit dem Aufsichtsamt für Banken verbunden, so z. B. besteht für Massachusetts das Department for Banking and Insurance[2]. Die meisten Staaten, wie u. a. New York und Wisconsin haben ein selbständiges Versicherungsaufsichtsamt unter der Leitung des Versicherungskommissars. Der Insurance Commissioner oder Superintendent,

and more or less ephemeral, Mutuals, Reciprocals, and Lloyds ... It needs no argument to show that the vast majority of the property values of the world are and must be protected by the contracts of corporations with adequate cash capital and a liable surplus safely invested in standard securities that are instantly convertible into cash. These cash assets are necessary to the safe conduct of the business." (Philosophy of Fire Insurance, vol. 1, S. 8.)

[1] In den einzelstaatlichen Gesetzen für New York § 41, Massachusetts § 6, Wisconsin sect. 200.06.

[2] General Laws of Mass. Chapter 265.

jeweils ein bekannter und bewährter Versicherungspraktiker, wird meist für eine Amtsdauer von zwei bis vier Jahren vom Gouverneur des Staates und mit Einwilligung des Senates ernannt, und sein Amt ist — es ist notwendig für amerikanische Verhältnisse, dies festzustellen — unpolitisch. Die gesamte Beamtenschaft ist auf Lebensdauer angestellt, die einzelnen Ämter werden nach den Zivildienstbestimmungen besetzt.

Der Versicherungskommissar hat verschiedenartige Aufgaben, teils konstituierender, teils kontrollierender Art. Er nimmt die Inkorporation neuer Gesellschaften vor und kontrolliert die Gründungsvorgänge, er muß zu den verschiedenen Policenformen seine Zustimmung geben. Er zieht die Steuern und Beiträge ein, und gibt sie an den Staatsschatzmeister weiter. Er beaufsichtigt die Rating Bureaus und autorisiert die Versicherungsagenten, er ist Staatsanwalt im Falle eines Prozesses. Er setzt die Höhe fest, bis zu der die Reserven der Gesellschaft haften sollen. Er beurteilt die Gesellschaften auf ihre Solvenz und unterrichtet sich darüber, ob sie in ihrer Geschäftsführung die staatlichen Vorschriften innehalten[1]. Um diese Kontrolle auszuführen, hat der Versicherungskommissar das Recht und auch die Pflicht, jede Versicherungsgesellschaft mindestens einmal innerhalb von zwei Jahren zu untersuchen[2]. Außerdem erhält er aus den jährlichen Reporten, die beim Versicherungsamt eingereicht werden müssen, einen ständigen Einblick in die finanzielle Lage der Gesellschaft.

Außer diesen sorgfältigen Beaufsichtigungsmaßnahmen, die die Gründung und Geschäftsführung betreffen, regelt die Gesetzgebung, wie schon erwähnt, im einzelnen die Grenzen einer Investierungspolitik für Vermögen und Reserven der Gesellschaft. Hierin liegt der besondere Wert der Kontrolle und die Sicherheit gegen eine spekulative Vermögensverwaltung. Die gesetzlichen Vorschriften von Massachusetts seien als Beispiel angeführt[3]. Section 63 schreibt vor: "the capital ... shall be invested only as follows:

1. in public funds of the United States or any other State of the United States.
2. a) in the legally authorized bonds or notes of any county, city or town in the Commonwealth.
   b) or located in the United States, having a population over 100 000, provided that such notes are legally authorized and a direct obligation of the county or city.
3. (1) and (2) issued by the Dominion of Canada.

[1] Mass. Laws relating to Insurance 1927, Chapter 26, S. 101.

[2] New York §§ 11, 39, 40; Mass. § 4; Wisconsin sect. 200.04.

[3] New York in § 16 und Wisconsin in Section 201.25 haben ähnlich formulierte Vorschriften getroffen.

4. Bonds or notes of any railroad or street railway corporation incorporated wholly or in part in this state, or in the mortgage bonds of railroad companies in the United States, whose capital stock equals at least $^1/_3$ of its funded indebtedness which has regularly paid 5 years interest 4%.
5. in the mortgage bonds of any railroad in the United States.
6. in the notes of any equipment trust created in behalf of any railroad.
7. in the loans upon improved and encumbered real property in any state of the United States, and upon leasehold estates in improved real property for a term of 99 years, where 50 years or more of the term is unexpired and where the mortgagee is entitled to be subrogated to all rights under leasehold ... (the law goes into more details).
8. in such real property as shall be required for the convenient accomodation in the transaction of its business.
9. in the bonds of the American Telephone and Telegraphe Company, and first mortgage bonds of its subsidiary operating companies.
10. in the banker's acceptance and bills of exchange of the kinds and maturities made eligible by law for rediscount with federal reserve banks, provided that accepted by a bank or trust company incorporated under the law of the United States, or which is a member of the Feseral Reserve System.
11. in mortgage bonds issued by light and power companies, if the gross earnings of the preceeding year are in excess of $ 1 000 000.
12. in loans of the security of its own policies not exceeding at the time of making the loans the legal reserve of the policy.
13. in the capital stock of companies doing business outside of the limits of the United States.
14. in farm loan bonds lawfully issued by the federal land banks incorporated under the act of congress in 1916.
15. in loans secured by collateral security consisting of any above.

Für ausländische, d. h. außerstaatliche und fremdländische Gesellschaften bestehen besondere Vorschriften hinsichtlich Kapital und Reservefonds und ihrer Investierung. Section 151 des Versicherungsgesetzes von Massachusetts zählt die verschiedenen Bedingungen auf, unter denen eine fremde Gesellschaft zugelassen werden kann, und betont außerdem, "that ... capital and assets, other than contingent, are well invested and available for the payment of losses in the Commonwealth, that the company is in a sound financial condition and that its business policies, methods and management are sound and proper[1], [2]."

[1] Mass. Sect. 151, II, 4.

[2] Vgl. New York §§ 16, 2; Wisconsin Sect. 201.38.

Besonders zu bemerken ist, daß Grundstücksgeschäfte für Versicherungsgesellschaften als Investierungsgebiet vollkommen ausgeschlossen sind; zugelassen ist nur Eigentum am Grundstück der Hauptgeschäftsgebäude und solcher, die die Abwicklung von Hypothekengeschäften zeitweilig mit sich bringt[1].

Für weitere Vermögensteile, die nicht zum Prämienreservefonds gehören, z. B. für besondere Garantiefonds bestimmt das Gesetz von New York in § 131 "the residue of the capital and the surplus fund over its capital stock may be invested or loaned on the pledge of any the preceding securities; or in the stocks, bonds or other evidences of indebtedness of any solvent institution incorporated within the United States; or in any such real estate as the company may be legally authorized to hold[2]."

Die Gebiete, in denen investiert wird, müssen außerdem Dividenden oder Zinsen einbringen, entsprechend den Vorschriften von New York in § 17: "The Superintendent shall not credit any insurance corporation transacting business in this state with any security as a deposit unless the security is interest or income bearing or dividend paying." Wisconsin bringt eine weitere Vorschrift betreffs der bestimmten erlaubten Höhe der Investierung in ein jeweiliges Teilgebiet: "No such corporation shall invest more than 10% of its admitted assets in the stock or security of any corporation[3]."

Diese oben aufgeführten Beispiele von staatlicher Gesetzgebung, die Aufsicht über die Vermögenslage im allgemeinen und die über die Investierung des Vermögens im besonderen mögen genügen, um einen Begriff zu geben, in wie weit die Gesetzgebung der verschiedenen Staaten auf Einzelheiten der Versicherungskapitalverwaltung eingeht. Weiterhin soll die Wichtigkeit des Versicherungskapitals innerhalb des Wirtschaftslebens Amerikas behandelt werden. Dabei sollen die Beziehungen verfolgt werden, die einmal bei einer Einzeltransaktion von Industrie- und landwirtschaftlichen Unternehmungen bis zum Eigentümer der Versicherungspolice entstehen; ferner soll die Zusammensetzung des Versicherungsvermögens und sein Verhältnis zu dem Industrie- und Bankkapital sowie zum Sparvermögen der Vereinigten Staaten festgestellt werden.

b) Die Beziehung von Versicherungsgesellschaften zu Industrie und Banken und ihre Investierungspolitik (Statistisches).

Die Wichtigkeit der finanziellen Beziehungen zwischen dem Gebiet der Versicherung und dem gesamten Wirtschaftsgebiet zeigt sich in ihrer Vielseitigkeit von zwei Seiten, einmal in dem Ausmaß, in dem eine Investierung in Versicherungsgesellschaften von Seiten der Industrie und Banken oder Einzelpersonen erfolgt,

[1] Siehe oben für Mas., vgl. New York § 20; Wisconsin Sect. 201, 24.

[2] Vgl. Wisconsin Sect. 201, 24, 33.

[3] Wisconsin Sect. 201, 24, 4.

und andererseits in der Investierung des Versicherungsgesellschaftsvermögens in andere Wirtschaftsunternehmungen. Letzteres ist in Zahlenbildern erfaßt.

Betrachten wir die Versicherungsgesellschaften als Anlagegebiet, so kann festgestellt werden, daß diese Aktiengesellschaften als ausgezeichnete Institute für long term investments angesehen werden. Der gegenwärtige Kurs der Versicherungsaktien liegt sehr hoch. In Best's Insurance News vom 8. März 1928 findet sich eine interessante Untersuchung, die auf die Feststellung der Höhe des Marktpreises über den Liquidationswert für Versicherungsgesellschaften als einen Maßstab für die Güte der Versicherungsgesellschaften als Anlagegebiet hinzielt. Diese Zeitschrift stellt folgendes fest: "... these stocks are excellent long term investments ... and show a present high level of market prices. The stock of any corporation may be measured by the probable future earning." Die Untersuchung von zwanzig großen Versicherungsgesellschaften ergibt in ihren Zahlen folgendes Resultat: "on the basis of capital, surplus and 40% of their unearned premiums, it is found that the liquidating value of their stocks is about $ 560 000 000
and their gross assets are ..... $ 850 000 000
or $ 96 000 000
less than the aggregate market value." Diese Zahlen zeigen also, daß die Versicherungsaktien in gutem Ansehen am amerikanischen Aktienmarkt stehen[1]. Ein weiterer Beweis für die Güte der Versicherungsaktien ist das Ausmaß der Dividendenausschüttungen. 198 Versicherungsaktiengesellschaften mit einem Kapital von $ 251 766 548 konnten Dividenden in der Höhe von $ 46 076 857 ausschütten, ein Prozentsatz von 18,30%[2]. Die Dividendenausschüttung der Aetna Insurance Company stand für die letzten zehn Jahre auf der Höhe von 24%.

Um darzustellen, wie das Versicherungskapital seinerseits in der Wirtschaft arbeitet, soll ein Querschnitt durch die Finanzstruktur der modernen Wirtschaft gemacht werden. Dabei wird die Linie verfolgt, die von einer Versicherungsgesellschaft zu einem Industrieunternehmen oder landwirtschaftlichen Betriebe teils direkt, teils auf dem Umwege über Banken führt. Nehmen wir den Versicherungsnehmer, der die Police innehat, als den eigentlichen Ausgangspunkt des Investierungsvorganges an, so erscheint die Versicherungsgesellschaft als ein Finanzierungszwischenglied in diesem ökonomischen Prozeß, ähnlich wie Sparkassen oder Banken. Die

[1] Es soll hier ein Einzelbeispiel gegeben werden: Der Überschuß der Fireman's Fund Insurance Company beträgt $ 12 259 765. Es sind 200 000 Aktien ausgegeben ($ 25 eingezahlt) zu pari. Bei der Liquidation würde auf jeden Anteilschein $ 61 fallen. Die Wertung des Versicherungsgeschäftes sei 30% der unearned premiums (die $ 16 063 465 betragen) nämlich $ 4 819 039, auf jeden Anteilschein fallen also $ 24. Der gesamte Liquidationswert einer Aktie würde also $ 85 sein, der Marktwert der Fireman's Fund Aktie aber beträgt $ 118 (diese Zahlen sind für 1927).

[2] Insurance Yearbook 1927.

Versicherungsgesellschaft ist also eine Finanzinstitution oder eine Agentur, die gebraucht wird, um das nötige Kapital für die wirtschaftenden Unternehmungen zu beschaffen. Die beigelegten Zeichnungen geben ein Bild, welchen Weg das Geld geht, das bei dem Policeninhaber seinen Ausgangspunkt nimmt. Die Prämie in Form von Bargeld wird von der Versicherungsgesellschaft durch Investierung weitergegeben und arbeitet bei Banken oder an der Börse. Von dort kommt sie schließlich an die Industrie- oder Handelsgesellschaft oder an einen Einzelunternehmer oder auch in einen landwirtschaftlichen Betrieb, wo sie als ein Teilchen des geliehenen Kapitals auftritt[1]. Oder in umgekehrter Reihenfolge: eine Industriegesellschaft z. B. gibt Aktien heraus, sei es an Emmissionsbanken, d. h. Finanzinstituten, die die Gesellschaft in der Unterbringung ihrer Aktien unterstützen, oder sei es an der Börse, von wo aus sie an die schließlichen Käufer gelangen, die in letzter Analyse als die Kapitalquelle für das Wirtschaftsunternehmen erscheinen. In manchen Fällen schalten sich nun zwischen Emmissionsbanken oder die Börse und den schließlichen Käufer andere Finanzinstitute ein, wie Sparkassen und Versicherungsgesellschaften, die ihr Vermögen oder ihre Depositen investieren. In diesem Fall erscheinen diese Institute nicht als ein letzter Käufer, sondern nur als ein Zwischenorgan, wobei die Spareinleger oder der Versicherungsnehmer als letzter Käufer anzusehen ist.

Eine Analyse der gemäß den gesetzlichen Bestimmungen erfolgten Investierung des Versicherungskapitals der Versicherungsgesellschaften gibt ein Bild der Beziehungen der Versicherung zu dem allgemeinen Wirtschaftsgebiet. Als Quelle dienen hier die jährlichen Geschäftsberichte, die bei den Versicherungsaufsichtsämtern eingereicht sind. Die Investierung erfolgt einmal in Obligationen (bonds) und Aktien (stocks), und zwar in:

1. Government Bonds
2. State, Province, County, Municipal Bonds
3. Railway Bonds
4. Public Utility Bonds
5. Miscellanous (worunter vorwiegend Industrieobligationen fallen)[2]
6. Railroad Stocks

[1] Vgl. Moulton, The financial organisation of society, 1925, Chapter X.

[2] Unter Punkt 5 fällt z. B. für die Fireman's Fund Insurance Company u. a.:
Crown Willamette Paper Co. of Delaware,
Bacon Building Co. Oakland, Ca.,
Cal. Petroleum Corp.,
Columbia Steel Corp. of Delaware,
Miller and Lux Inc. First Mortg. Gold, San Franc., Ca.,
Northern Redwood Lumber Co. of Cal.,
Shell Union Oil Corp., Debentures,
Standard Oil Co. of N. J.,
Union Ice Co. of Cal.,
Union Oil Co. of Cal.,
Westinghouse Electric and Manufact. Co. of Penna.

7. Public Utilities Stocks
8. Bank and Trust Companies Stocks
9. Miscellanous (d. h. vorwiegend Industrieaktien)[1]

Eine Zerlegung der vorgenommenen Investierungen sechzig großer Feuerversicherungsaktiengesellschaften in ihre in den jährlichen Berichten dargestellten Bestandteile gibt das Verhältnis der Beanspruchung der einzelnen Wirtschaftsgebiete als geeignete Investierungsfelder zueinander an. Der Gesamtsumme der Obligationen in der Höhe von $ 583 318 652 (Bonds) steht die der Aktien gegenüber mit $ 371 759 393 (Stocks). Diese Summen wiederum verteilen sich folgendermaßen auf die verschiedenen Gebiete:

	Bonds	Stocks
Government	$ 129 551 005	
State, Municipal	$ 105 039 600	
Railroad	$ 177 178 151	$ 87 982 055
Public Utilities	$ 103 278 196	$ 55 517 647
Bank, Trust Co.		$ 41 680 611
Misc.	$ 68 217 700	$ 186 579 080

Diese Zahlen zeigen, daß die Investierung vorwiegend in soliden Papieren ohne spekulativen Charakter vorgenommen wird. Diese Art von Anlagen entspricht der Forderung nach Sicherheit sowie Flüssigkeit. Ein Börsenpapier hat zwar gegenüber der Obligation den Vorteil, daß es nicht wie diese den Valutaschwankungen, also Auswirkungen einer Geldentwertung unterworfen ist. Für Institute wie Sparkassen, Banken und Trustgesellschaften, vor allem aber auch Versicherungsunternehmungen, die ihre Verträge auf eine Gegenleistung in Geld abschließen, sind jedoch Valutaschwankungen nur von einer indirekten Bedeutung[2]. Dieser Ansicht der amerika-

[1] Unter Punkt 9 fällt für die gleiche Versicherungsgesellschaft:
American Bank Note Co. pref.,
Crown Willamette Paper Co. of Delaware pref.,
Standard Oil Co. of Cal. common,
„ „ „ „ Ind. „ ,
„ „ „ „ N. J. „ ,
„ „ „ „ N. Y. „ ,
Shell Union Oil Corp. common,
United States Steel Corp. pref.,
„ „ „ „ common.

[2] E. G. Smith, Präsident der Investment Managers Company, betont in seinem Buch: Common Stocks as Long Term Investments, 1928, S. 11, die Richtigkeit für Versicherungsgesellschaften, in Obligationen zu investieren, obwohl er sich allgemein für die Investierung in Aktien, die nicht inflatorischen Auswirkungen in gleichem Maße unterworfen sind wie Obligationen, ausspricht. Er beantwortet die Frage, wie es kommt, daß konservative Finanzinstitute trotz der Vorzüge der Aktien wegen ihrer größeren Valutasicherheit Obligationen bevorzugen, folgendermaßen: "An insurance company is by its nature of its business perfectly safeguarded against any possible loss through the depreciation of the dollar. It deals in nothing but dollars. Its contracts call for the payment of future dollars. It, therefore, requires to know only that it will receive from its investments more future dollars than it will have to pay out. The purchasing power of those future dollars is of no concern to it. If dollars have shrunk in value, the benificiary under its policies

nischen Versicherungspraxis sowie der Gesetzgebung steht die Erfahrung der Nachkriegszeit bei deutschen Gesellschaften gegenüber. Infolge der Inflation erlitten diese Verluste dadurch, daß sie gesetzlich an eine Anlagepolitik gebunden waren, die ihnen keine Bewegungsfreiheit ließ, um sich entsprechend der Inflation auf valutasichere Anlagegebiete umzustellen.

Bei der Gegenüberstellung von dem im Versicherungsgewerbe arbeitenden Kapital zu dem anderer Wirtschaftsgebiete soll eine Aufstellung H. C. Wilburs herangezogen werden, der eine Berechnung für das Jahr 1925 aufgestellt hat. Die Daten sind von den Jahresberichten etwa 290 großer Sachversicherungsgesellschaften genommen und mit dem Bank- und Industriekapital der Vereinigten Staaten verglichen[1]. Wilbur kommt zu einer Endsumme, indem er zu den von diesen 290 Versicherungsgesellschaften in Aktien und Obligationen angelegten Geldern die Hypotheken und Grundstückskapitalien addiert, außerdem die Bankeinlagen in flüssigem Geld vom 30. Juni 1925 und die Gelder, die noch in Händen der Agenten sind oder der fälligen, noch nicht eingezahlten Prämien, das heißt: the funds represented in agents' balances not over three months due. Such funds represent either premiums held by the agent and working with other funds. They have not come to the fire insurance companies.

Die Aufstellung ist also wie folgt aufgebaut:

Investments in the stocks and bonds of going concerns:		
U.S. Bonds held	$ 275 828 960	
States „ „	$ 31 344 200	
Municip.„ „	$ 75 226 080	
Bank and Trust Cos. Stocks	$ 92 778 832	
Stocks of Industrial Cos.	$ 200 602 880	
Bonds „ „ „	$ 104 032 600	
Railroad Stocks	$ 90 301 440	
„ Bonds	$ 250 753 600	
Electric Utilities Stocks.	$ 48 896 952	
„ „ Bonds.	$ 84 002 456	$ 1 253 768 000
Mortgages and Reality Loans		$ 91 966 000
Cash Deposits		$ 112 819 000
Agents' Balances not over three months		$ 150 963 000
	Total	$ 1 609 516 000

absorb the shrinkage, the company does not ... These financial institutions are also subject to the necessity, at time, of converting a very substantial part of their investments into liquid or currency form ... These institutions are called upon periodically to present a balance sheet of assets and liabilities in the form of annual statements, etc., and cannot afford to take a chance of having their holdings show temporary shrinkage in market value at the time such reports are published."

[1] H. C. Wilbur, The Relation of Insurance to Finance and Industry, 1926, Pamphlet. Diese Zahlen des drei Jahre zurückliegenden Pamphlets wurden hier eingefügt, da die Statistik diese Anlageziffern zusammengefaßt nur für Lebensversicherungsgesellschaften gibt. Die oben angegebenen Ziffern sind am anderen Orte durch neueres Zahlenmaterial ergänzt (siehe Anmerkung S. 59).

Dieser Summe von $ 1 609 516 000, dem Versicherungskapital, das in Industrie und Handel der Vereinigten Staaten arbeitet, ist eine Aufstellung über Bankkapitalien und Industrie- und Eisenbahngesellschaftskapitalien gegenübergestellt:

Banking Power	
Loans	$ 31 427 717 000
Capital Stock	$ 3 114 203 000
Surplus	$ 2 967 359 000
Individual Deposits	$ 42 954 121 000
Savings	$ 16 380 714 000
Industry	
Capital	$ 44 558 593 771
Products	$ 62 418 078 773
Value added by manufacture	$ 25 041 698 490
Railroad	
Railroad Income	$ 5 921 490 100
Total Capital	$ 22 608 373 101
Stocks	$ 9 351 896 194
Funded Debts	$ 13 256 476 907[1]

Vergleichen wir das Versicherungskapital allein mit den Spareinlagen, so ist die Stärke des Vermögens der Versicherung — und dabei nur der Sachversicherung — als eine verhältnismäßig beträchtliche zu bezeichnen, das Verhältnis beträgt 1 : 10.[2]

Dasselbe Ergebnis zeigt der Vergleich mit dem Industriekapital. Das im Verhältnis zur gesamten Industrie kleine Versicherungsgewerbe arbeitet mit einem relativ hohen Kapital. Dabei ist in Betracht zu ziehen, daß das Aktienkapital der Versicherung nicht als Betriebskapital innerhalb der eigenen Gesellschaft arbeitet, sondern sich als ein frei anlegbarer Sicherheitsfond darstellt[3].

Schließlich seien die Anteile, die für das gesamte Sachversicherungsgeschäft in den Vereinigten Staaten auf die einzelnen Unternehmungsformen entfallen, dargestellt. Dabei stellt sich heraus, daß die Versicherungsaktiengesellschaften bei weitem überwiegen,

[1] The American Yearbook, Record of 1925.

[2] Vgl. unten S. 66, wo ein Vergleich mit Lebensversicherung gegeben ist.

[3] Diese oben angegebenen Ziffern sind durch neuere zu ergänzen; für das Jahr 1926 würde sich das Verhältnis wie folgt darstellen (American Yearbook und Standard Insurance Tables):

Assets of Building and Loans Assoc.	$ 6 280 000 000
Total Savings Deposits June 30	$ 21 204 000 000
Admitted Assest of Life Ins. Cos.	$ 12 850 000 000
„ „ „ Fire „ „	$ 1 978 335 448

Eine Zusammenstellung der gesamten Aktiva der Feuerversicherungen der Vereinigten Staaten für die Jahre 1925 und 1927 weisen den großen Anstieg dieses Geschäftszweiges auf:

1925 bei 242 Versicherungs-A.-G.	$ 1 694 050 000
1925 „ 250 „	$ 2 186 061 000

(Standard Insurance Tables 1917—28).

einmal in ihren Assets, gleicherweise in ihrem Einkommen, trotzdem die Zahl der Unternehmungen das umgekehrte Verhältnis aufweist.

1926	Stock Cos.	Mutuals	Lloyds
Number of Companies	388	472	121
Capital paid up	278 497 522		
Assets	1 978 335 448	269 861 401	61 070 905
Surplus	575 046 974	158 906 900	32 729 768
Net premiums	988 334 003	122 561 050	45 365 500
Total income	1 091 896 535	136 502 593	49 085 469
Losses paid	540 110 188	41 123 325	22 273 660
Dividens	46 449 374	46 447 526	6 053 870
Expenses	414 595 717	33 339 412	14 813 093
Total expenditures	1 001 155 279	120 910 263	43 140 629

Alle Versicherungsunternehmungen jeglicher Unternehmungsform summiert weisen für Aktiva ..... $ 2 309 267 754
und ein Totaleinkommen von ..... $ 1 277 484 597 auf.

C. Konzentration im amerikanischen Versicherungswesen.

Eine Konzentration im Versicherungswesen hat, der Natur der Versicherung entsprechend, die auf breiter Basis aufgebaut sein will, unverkennbare Vorteile technischer, finanzieller, privatwirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Art. Der weitgehende Risikenausgleich und die mit einer Konzentration erreichte Verbreiterung der Kapitalgrundlage vornehmlich gibt dem Versicherungsgeschäft eine größere Ausgleichsmöglichkeit und somit eine stärkere Sicherheit, als je eine einzelne Versicherungsgesellschaft vermag.

Eine Konzentration kann im Versicherungsgewerbe in verschiedenen Formen vorgenommen werden. Einmal treten Zusammenschließungen von Versicherungsgesellschaften zu reinen Versicherungskonzernen auf. Oder es wird eine Angliederung von Versicherungsgesellschaften an bestehende Industrie- und Bankkonzerne vorgenommen. Drittens finden sich innerhalb von Industrieunternehmungen Bildungen von eigenen Versicherungsabteilungen, den Selbstversicherungsunternehmungen.

Versicherungskonzerne, wie sie sich in Deutschland in den Konzernen der Aachener-Münchner oder der Allianz, der neuen Frankfurter und dem Gerlingskonzern gebildet haben, sind in den Vereinigten Staaten nicht vertreten. Es findet sich jedoch eine Art von Gruppenbildung als Interessen- und Arbeitsgemeinschaften, die auf gemeinsamer Betriebsleitung und Kontrolle aufgebaut sind. Die Interessengemeinschaft beruht meist auf gemeinsamem Aktienbesitz oder Innehabung der Aktienmehrheit durch die führende Gesellschaft. Einige der wichtigsten Versicherungsgruppen sind:

Aetna Group
- Aetna Insurance Company
- Century Indemnity Hartford
- Worlds Fire & Marine

Aetna Life Group
- Aetna Casualty and Surety
- Aetna Life, Hartford
- Automobile „
- Standard Fire „

American Fire Group
- American Eagle, N.Y.
- Continental „
- Fidelity-Phenix „
- Fire American „

Fireman's Fund Group
- Fireman's Fund, Cal.
- Home Fire & Marine
- Occidental

Als Beispiel sei die Fireman's Fund-Gruppe näher betrachtet. Die Fireman's Fund hat einen großen Aktienbesitz der Home Fire sowie der Occidental inne, nämlich 43 497 Aktien der Home Fire und 2993 der Occidental — die überwiegende Aktienmehrheit. Die Home Fire and Marine wurde von der Fireman's Fund bei der Liquidation ersterer übernommen, die Occidental ist eine Neugründung durch die Fireman's Fund. Die technische Geschäftsführung der drei Gesellschaften ist zusammengelegt, jedoch nicht verschmolzen, so daß jede Gesellschaft sich als eine selbständige in ihren jährlichen Geschäftsberichten darstellt. Es besteht also nur eine Personalunion. Weitgehende Angliederungen bestehender Versicherungsgesellschaften an Industriegesellschaften, wie die deutschen Beispiele des Stinnes-Konzerns, des Michael-Konzerns und des Barmat-Konzerns, von denen heute nur noch der Michael-Konzern besteht, haben in den Vereinigten Staaten nicht stattgefunden.

Wichtig ist außerdem die Konzentrationsform im amerikanischen Versicherungswesen, die in den Rückversicherungspools vertreten ist. Die einzelnen Poolgesellschaften schließen Interessenverträge untereinander ab, in denen sie sich verpflichten, die andern Gesellschaften bei einer Rückversicherung zu bestimmten Quoten zu beteiligen. Es ist also quasi ein gegenseitiger Austausch der Geschäftsergebnisse, indem nämlich nur dann Rückversicherung an außenstehende, konzernfremde Gesellschaften gegeben wird, wenn die Höhe des Risikos die Stärke der Poolgesellschaften übersteigt. Bemerkenswert ist, daß diese Poolverträge auch vornehmlich englische Versicherungsgesellschaften einbeschließen.

Die einzelnen Staaten der Union mit ihrer zersplitterten Versicherungsgesetzgebung sowie die Antitrustgesetze lassen keinerlei Möglichkeit für eine Versicherungstrustbildung weitgehender Art offen. Außerdem lehnt die amerikanische Versicherungspraxis im allgemeinen einen Versicherungstrust ab. Bei Moody ist die von der Praxis anerkannte Definition Dodd's, der den Begriff Trust analysiert, zitiert: "The term Trust embraces every act, agreement or

combination of persons or capital believe to be done, made or formed with the intend, power or tendency to monolize business, to restrain or interfere with competitive trade or to fix, interfluence, or increase the prices of commodities." Moody ergänzt diese Definition dahin, indem er betont, daß gerade die Größe und der Umfang charakteristisch sei[1]. Das Moment des großen Umfangs sollte allerdings, da die Versicherung die Tendenz zur Ausdehnung und umfassenden Größe hat, zu einem Trust führen können. Die Ansicht der amerikanischen Versicherung geht nun aber dahin, daß eine solche Konzentration nicht auf Versicherung anzuwenden sei[2], wenn es das Kennzeichen eines Trustes ist — sei es in der Form von Vereinbarungen, Pool, Fusion — zu dem Zwecke vorgenommen zu werden, die Preise zu kontrollieren und den Wettbewerb einzuschränken oder gar auszuschalten. Das heißt also das Versicherungsgeschäft zu monopolisieren. Für Industriezweige mag eine solche Konzentration berechtigt und durchführbar sein, bei denen die Entwicklung des modernen Wettbewerbes und der Kapitalbewegung es gestattet. Kapital und Produktion mögen hier fusioniert werden, aber für das Versicherungsgewerbe muß wegen seiner besonderen Betriebseigenart eine solche Vereinigung abgelehnt werden. Die meisten Versicherungskontrakte werden nämlich heute durch Versicherungsagenten abgeschlossen, die in den Vereinigten Staaten in ihrem weitverzweigten Agentursystem eine notwendige Erscheinung des Versicherungswesens darstellen und als Hemmnis für eine Versicherungstrustbildung anzusehen sind. Ein Trust fordert ferner eine gewisse Gleichförmigkeit der zu verschmelzenden Unternehmungen, sei es in horizontaler oder vertikaler Linie. Eine solche Formgleichheit ist im Versicherungsgewerbe nicht zu finden, vielmehr wird die Verschiedenheit der Unternehmungszweige immer noch ein notwendiges Merkmal für die Versicherung bleiben. Außerdem verlangt das Versicherungsgeschäft ein leicht in liquides Geld umwandelbares Kapital — ein Erfordernis, das ein Versicherungstrust nicht erfüllen könnte. Dean begründet dies folgendermaßen: "The assets of a company consists of cash or its equivalent, and its only liability outside of unpaid losses is for unearned premiums, for which it holds the cash, and this liability can always be disposed of by the simple process of reinsurance in another company. No other important industry can be started or stopped with so little loss of time, or so little danger of being tied up with unslable property; and this fact enables capital to flow into and out of insurance with greater promptness perhaps than in any other industry. Any ordinary manufacturing trust needs not only skill and capital, but the capital must be tied up in permanent buildings, franchises, etc.[3] ..." Bei dem Vorgang von schnellem Umlauf des

[1] Moody, The Truth about the Trust, S. XIII/XIV.

[2] Vgl. Dean, Philosophy of Fire Insurance V, I, S. 103 ff.

[3] Dean, S. 106.

Versicherungskapitals aber wirkt sich der Wettbewerb, der in normalen Grenzen bleibt, günstig aus und ist zu einem gesunden Ablauf des Versicherungsgeschäfts notwendig.

Eine geringe Grenzsetzung erhält der freie Wettbewerb durch die Unternehmerverbände, die von den Versicherungsgesellschaften gegründet werden, um gemeinsam Richtlinien im allgemeinen und Prämienratentabellen im besonderen aufzustellen. Diese Unternehmerverbände und ihre geschichtliche Entwicklung sind eingangs[1] ausführlicher behandelt worden. Es soll hier noch folgendes ergänzend ausgeführt werden. Wirtschaftsorganisatorisch stellen sich diese Unternehmerverbände als Kartelle niederer Ordnung dar, die jedoch keine die Selbständigkeit der angegliederten Gesellschaften hemmende Kartellierung bewirken. Es bestehen eine große Anzahl solcher Unternehmervereinigungen, die jeweilig selbsttätig für sich arbeiten und in keiner Weise mit andern Verbänden durch einen Dachverband — wie es etwa in Deutschland bei einer solchen Verbandsbildung der Fall ist — in Verbindung stehen. Die einzelnen Interessenverbände arbeiten also parallel zueinander, und zwar darf nach gesetzlicher Bestimmung ein Versicherungsunternehmen jeweils nur Mitglied eines einzigen Verbandes sein. Die Kartellaufgaben der einzelnen Verbände variieren mit der einzelstaatlichen Gesetzgebung des Staates, in dem sie bestehen. Die Tendenz geht dahin, daß die Verbände immer mehr Aufgaben, die bisher bei dem Einzelunternehmen lagen, an sich ziehen, und damit eine weitgehende Zunahme der Zentralisierung bewirken. Allerdings ist dieser Tendenz durch die große Anzahl der bestehenden und sich immer neu bildenden Unternehmerverbände selbst Grenzen gesetzt. In der Feuerversicherung bestehen augenblicklich etwa 50 solcher Verbände. Die wirtschaftlich wertvollste Aufgabe wird von den Vereinigungen neben den erwähnten Funktionen als Prämiensetzungs- und Tabellierungsorgan in der Erfassung des statistischen Materials erfüllt, die vor allem durch ihre Schnelligkeit große Dienste und weitgehendste Verwendungsmöglichkeiten bietet. Die Antikartellgesetzgebung schließlich hat diese Interessenverbände nicht in ihrer Entwicklung hemmen können. Die Einzelstaaten haben sich verschieden zu diesen Kartellierungsbestrebungen gestellt. Manche rechnen sie unter Trusts im Sinne der Antitrustgesetze und verbieten sie innerhalb ihres Territoriums. Wisconsin lehnt so z. B. die Tariff Bureaus ab, die nicht unter staatlicher Aufsicht stehen wie die Rating Bureaus der Feuerversicherung. New York dagegen gestattet eine Zusammenarbeit der Unternehmer, jedoch nur unter strenger staatlicher Aufsicht. Ihre Abmachungen mit den Einzelgesellschaften sowie die Prämientabellen müssen dem Versicherungssuperintendenten vorgelegt werden. Die Seeversicherungsunternehmungen haben nur loseste Zusammenschlüsse. Es liegt in der Natur dieses Versicherungszweiges, daß nur

[1] Vgl. oben S. 16/17.

allgemeine Richtlinien unverbindlicher Art aufgestellt werden können, bei der Verschiedenheit der einzelnen Seerisiken wäre eine Tarifierung der Prämiensätze nicht denkbar. So stellen das American Institute of Marine Underwriters, das National Board of Marine Underwriters und die Association of Marine Underwriters of the United States nur loseste Interessentenverbände dar ohne einen eigentlichen Kartellcharakter[1].

Eine Wertung der bisher nur in geringem Maße vorgenommenen Konzentrationsbewegung im amerikanischen Versicherungswesen ergibt einige positive Resultate. Eine Zusammenfassung von verschiedenen Gesellschaften in räumlicher und Personalunion bietet den Vorzug einer planmäßigeren und rationelleren Arbeitsweise. Die Poolbewegung in der Rückversicherung verstärkt die charakteristischen Wirkungen der Rückversicherung selbst, indem ein weiterer Gefahrenausgleich geschaffen wird. Eine in Grenzen gehaltene Konzentration, die vor allem in den Unternehmerverbänden Ausdruck findet, hat für das amerikanische Versicherungswesen die günstigen Folgen einer auf breiter Erfahrungsbasis aufgebauten Versicherungsgeschäftsführung.

[1] Vgl. A. Manes, Amerikanisches Versicherungswesen, Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft 1928.

TEIL III.

Zusammenfassung und Vergleich mit deutschen Verhältnissen.

Bei einer abschließenden Betrachtung der amerikanischen Sachschadensversicherung soll ihre wirtschaftssoziologische Eingliederung in die amerikanischen Verhältnisse berührt werden. Von der amerikanischen Wissenschaft wird dies mehr unter dem Gesichtspunkt der Einfügung eines bestimmten Zweiges der wirtschaftlichen Tätigkeit in den Gesamtwirtschafts- und Gesellschaftskörper vorgenommen unter Anwendung des Wortes „Sociological". In diesem Sinne ist E. A. Woods zu verstehen, der in seiner Sociology of Life Insurance der Versicherung die Funktion der Stabilisierung des sozialen Fortschrittes gibt. "Social progress has been greatly stabilized by insurance ... it is greatly aided by stabilizing conditions, climating hazards, and substituting probability, if not certainty, for chance[1] ..." Untersuchen wir die soziologische Aufgabe der Versicherung, die nach Tönnies darin besteht, wie die meisten und bedeutsamsten soziologischen Beziehungen ein Mittel zu sein des gegenseitigen Schutzes, der gegenseitigen Lebenserhaltung, und fragen wir danach, in welcher Form sie sich in die bestehende Gesellschaft eingliedert, so ist festzustellen, daß Versicherung in den Vereinigten Staaten entsprechend der dortigen rein privatwirtschaftlichen Wirtschaftsstruktur speziell kapitalistisch privatwirtschaftliche Formen annimmt. Und zwar in dem Sinne, wie Tönnies fortfährt: „Während die Versicherung im Mittelalter auf der Gemeinschaft aufbaut (Knappschafts- und Gildenkassen) ist für ihre moderne Entwicklung die gesellschaftliche Struktur, das Vorwiegen des Geschäftsprinzips auf seiten des Versicherers wie der Versicherten charakteristisch[2]." Entsprechend der rein individualistischen Natur der amerikanischen Gesellschaftsstruktur ist also in den Vereinigten Staaten auf allen Gebieten die streng privatwirtschaftliche Form, die auf dem „Geschäftsprinzip" aufgebaut ist, im Versicherungswesen angewandt worden. Im Gegensatz dazu ist in europäischen Ländern, insbesondere in Deutschland noch für bestimmte Versicherungsklassen das Gemeinschaftsprinzip erhalten. Eine Trennung privater von sozialer Versicherung ist in den Vereinigten Staaten nicht zu finden. Die Übernahme der Versicherung, bei der es sich nicht um die Befriedigung von Individual-, sondern von Kollektiv- und Gemeinbedürfnissen handelt, findet innerhalb des amerikanischen Versicherungswesens auch durch private Unternehmungen statt. Bescheidene Anfänge zu einer Gesetzgebung, die die Sozialversicherung betrifft, kommen in den Workmen's Compensation Laws zum Ausdruck. Jedoch sind auch hier die meisten

[1] E. A. Woods, Sociology of Life Insurance, 1928, S. 304.

[2] Zitiert im Vers. Lexikon 1924, S. 1354.

Versicherungsanstalten privater Natur. Auch die großen Mutual Life Insurance Companies, die außer Lebensversicherung auch Teile der in Deutschland unter Sozialversicherung fallenden Zweige zeichnen, so die gesamte Industrieversicherung, nämlich Unfall-, Kranken- und Altersversicherung, stellen in ihrer Form als Gegenseitigkeitsvereine mit starker Annäherung an die Aktiengesellschaft reine Erwerbsgesellschaften dar.

Die Versicherung bewirkt einen Schutz gegen alle "social hazards" wobei die Hauptaufgabe der Lebensversicherung als der Personenversicherung zufällt. Eine Trennung der Lebensversicherung von der Sachschadenversicherung ist aus der Verschiedenheit ihres Zweckes und der technischen Auswirkungen — Lebensversicherung baut sich auf vergleichsweise zuverlässigen Beobachtungen auf, die mathematisch zu erfassen sind, die Güterversicherung ist jedoch stets schwer feststellbaren, schwankenden Zufällen ausgesetzt — also mit Recht vom Gesetz vorgenommen worden. Die Schadenversicherung unterscheidet sich fernerhin dadurch, daß sie nicht wie die Lebensversicherung das Sparmoment umschließt, das eine erzieherische Wirkung auf die Versicherungsnehmerschaft ausübt. Die Sachversicherung drückt sich im Wirtschaftsgang als reine Kosten aus, Lebensversicherung dagegen "is not wholly a cost, but generally a saving as well"[1]. Damit ist gekennzeichnet, daß die Aufgabe der Versicherung für Personen eine vorwiegend soziale ist, während die der Güterversicherung dies erst indirekt, direkt aber eine wirtschaftliche ist.

Das Verhältnis von Lebensversicherung und Sachschadenversicherung verhält sich zu den sozialen Kräften des amerikanischen Volkes (ausgedrückt in den Spargeldern) etwa wie 12 : 2 : 20. Von dem auf 90 Milliarden Dollar berechneten Volkseinkommen werden 6 Milliarden für Versicherung verausgabt; dem auf 360 Milliarden Dollar geschätzten Volksvermögen steht eine Versicherungssumme von 15 Milliarden Dollar — 4% — gegenüber. Dabei entfallen auf Lebensversicherung etwa 13 Milliarden = 3,6%, auf Feuerversicherung etwa 2 Milliarden Dollar oder gleich 0,6%[2].

Die Sachversicherung ist in dauerndem Wachsen begriffen. Zu den schon zur Versicherung gelangenden etwa 170 Risikoarten wird sich jeweils mit einer neuen Erfindung und mit der Ausweitung der Geschäftstechnik ein neuer Versicherungszweig herausbilden, es sei nur an die Neuerscheinung und das Umsichgreifen der Automobilversicherung erinnert, sowie der Luft- und der Transportkreditversicherung.

Die die Versicherung begleitende Anleitung zur Schadensverhütung ist für die Vereinigten Staaten von besonders augenscheinlicher Bedeutung. Die Versicherer der Vereinigten Staaten haben gerade auf diesem Nebengebiet der Versicherung Vorbild-

[1] Siehe Woods, S. 305.

[2] Vgl. oben S. 59, auch Woods, S. 252, und Manes, Amerik. Vers., Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft 1928.

liches geleistet. So ist z. B. die private Feuerversicherungsunternehmerschaft durch die Einrichtung ihrer technischen Laboratorien um die Verhütung von Brandschäden bemüht, und gleicherweise haben Versicherer besondere Einrichtungen für Diebstahlsverhütung geschaffen, deren Wert ganz besonders auf erzieherischem Gebiet liegt.

Eine Gegenüberstellung der amerikanischen Versicherung mit der deutschen bietet interessante Vergleichsmomente. Es sind kurz einige Punkte hervorzuheben, wobei sich zeigt, daß ihre Entwicklung teilweise gleichverlaufend ist und zu übereinstimmenden Ergebnissen in beiden Ländern führt, andererseits sich Verhältnisse ergeben, die diametral entgegengesetzt sind.

Wie schon mehrfach erwähnt, trägt die Organisationsform der amerikanischen Sachversicherung ausgesprochen einen privatwirtschaftlichen Charakter, nämlich in der vorwiegenden Form der Aktiengesellschaft oder der Selbstversicherungsunternehmungen innerhalb eines wirtschaftenden Betriebes sowie in der Organisationsart der großen Gegenseitigkeitsgesellschaften in ihrer Annäherung an die Aktiengesellschaften. Daneben stehen die Einzelpersonen, die Versicherung zeichnen. In Deutschland ging die gleiche Entwicklung zur Aktiengesellschaft vor sich. Nach dem Kriege sind vor allem Umwandlungen von Gegenseitigkeitsvereinen in Aktiengesellschaften vorgenommen worden. Dies geschah vorwiegend auf dem Gebiet der Lebensversicherung, im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten, wo eine entgegengesetzte Umbildung einsetzte, neben andern geschäftstechnischen Gründen vornehmlich aus dem Grunde, der befürchteten Tendenz zu einer Verstaatlichung der Lebensversicherung zu entgehen. In Deutschland haben die Versicherungsaktiengesellschaften gegenüber den mehr konservativen Gegenseitigkeitsvereinen den Vorzug der größeren Beweglichkeit. Nach dem deutschen Versicherungsaufsichtsgesetz muß nämlich jede Änderung der Versicherungsbedingungen der Gegenseitigkeitsvereine von dem obersten Organ, der Vertretung der Versicherten, genehmigt werden, während der Vorstand einer Aktiengesellschaft allein darüber zu beschließen hat. Da sich mit einer jeweiligen Veränderung bei einem Versicherungsverein meist eine Nachschußpflicht der Mitglieder verbindet, werden sich diese nur schwer zu einer Änderung entschließen. Neben den Versicherungsaktiengesellschaften und Gegenseitigkeitsvereinen findet sich in Deutschland noch die Form der öffentlichen Versicherungsanstalten, die auf der Basis der Gegenseitigkeit aufgebaut sind. Amerika kennt diese Form fast gar nicht und ist, soweit einzelne Versuche gemacht wurden, wieder davon abgekommen. In Deutschland lassen sich für diese Form zwei Gruppen feststellen, einmal die auf privatwirtschaftlicher Grundlage errichteten Sachschadenversicherungsanstalten und Lebensversicherungen und zweitens die Sozialversicherung. Teilweise haben die öffentlichen privatwirtschaftlichen Güterversicherungsanstalten Monopole, jedoch geht die Entwick-

lung immer weiter davon ab; sie stehen nun mehr oder weniger in Wettbewerb mit den Versicherungsunternehmungen der freien privaten Wirtschaft. Neben der Gesellschafts- und Vereinsform kann auch ein Einzelunternehmer als Versicherer auftreten. Diese Form ist jedoch vom deutschen Gesetz ausdrücklich für den Betrieb der Lebens-, Feuer-, Hagel-, Unfall- und Haftpflichtversicherung untersagt. Den Privatassekuradeuren steht also nur die Seeversicherung — im Gegensatz zu den amerikanischen Lloyds, die vorwiegend Feuerversicherung betreiben — offen, wo sie jedoch neben der starken englischen Konkurrenz verschwinden.

Das Agentursystem, das in Amerika weitgehendst und vorbildlich ausgebaut und organisiert ist, übernimmt das Vermittleramt und gleichzeitig die Propaganda für die Versicherung. Dabei ist zu beachten, daß in vielen Fällen der mit Agent bezeichnete Vermittler nicht Agent im deutschen Sinne ist, sondern sich rechtlich als Makler darstellt. Es können in diesem System gleichzeitig zwei Mittelspersonen auftreten, nämlich der Agent und der Makler, die in enger Verbindung zusammen arbeiten; der Makler erhält dann vom Agenten seine Provision. Die Agenten unterstehen im Gegensatz zu Deutschland in den Vereinigten Staaten besonderen Gesetzen. Sie bedürfen der Konzession, der eine staatliche Prüfung vorausgeht. Die staatliche Regelung geht sogar so weit, daß sie Provisionen für Agenten und Makler gesetzlich festlegt. Eine Folge weiterer Nebengesetze konnte so nur der besprochene Streit zwischen General Motors und den Agentenverbänden sein.

Die staatliche Aufsicht der Vereinigten Staaten über das Versicherungswesen stellt das weitgehendste Beispiel für das Konzessionssystem oder System der materiellen Staatsaufsicht dar. Ebenso wie in Deutschland erfolgt die Zulassung nur nach eingehender Prüfung des Unternehmens und seiner Geschäftsleitung. Die Aufsicht ist eine fortdauernde und wird seitens staatlicher Behörden ausgeübt. Die Idee einer Staatsaufsicht ist in den Vereinigten Staaten schon seit Mitte des vorigen Jahrhunderts lebendig, also ein halbes Jahrhundert früher als die Einführung der Reichsaufsicht über die Privatversicherung in Deutschland. Die Amerikanische Versicherungsgesetzgebung konnte allerdings trotz aller dahin strebenden Bemühungen der Versicherungspraxis noch nicht zentralisiert werden, so daß tatsächlich 48 Einzelgesetze bestehen, die mehr oder weniger scharf die öffentliche Seite wie auch die zivilrechtlichen Fragen der Versicherung gesetzlich regeln. Während Deutschland Versicherungsbetriebe, deren Versicherungszweig eine bestimmte Kategorie von Versicherungsnehmern, nämlich geschäftsgewandte Personen betrifft — wie z. B. die reine Transportversicherung, die Rückversicherung — von der Aufsicht ausschließt, gleichzeitig auch Selbstversicherungsunternehmungen, die nur einen fest umgrenzten Kreis von Versicherten umfassen, sind alle Zweige der amerikanischen Versicherung ohne Ausnahme den Gesetzen unterstellt. Die Gesetze gehen sogar so weit, daß Prämien und Agentenprovisionen durch die Aufsichtsbehörden festgesetzt oder konzessioniert werden. Die eingehenden Vorschriften über die Vermögensanlage, die die deutschen weit übertreffen, sind ausführlich behandelt worden. Deutschland ist durch die Erfahrung während der Inflationszeit dazu gelangt, die starren Investierungsvorschriften für Aktiengesellschaften in eine freiere Anlagepolitik umzuwandeln. Unter dem alten Gesetz war es den Gesellschaften nicht möglich, sich den veränderten Geldverhältnissen anzupassen, so daß die zwar indirekte Wirkung der Entwertung teilweise zu Liquidationen führen mußte[1]. Die nun erreichte weitere Bewegungsfreiheit fordert von den Einzelunternehmungen eine umfassende Umsicht und banktechnische Kenntnisse. Das hat dazu geführt, daß Versicherungsgesellschaften dazu übergegangen sind, Versicherungsbanken zu gründen oder Dachgesellschaften mit ihrer Vermögensverwaltung zu betrauen, wodurch eine vom Gesetz jedoch nicht beabsichtigte Trennung der Vermögensverwaltung von dem Versicherungsgeschäft erreicht wurde.

Die eine Investierungspolitik beschränkenden Maßnahmen treffen für beide Länder die gleichen Anlagegebiete. Ein Vergleich der bevorzugten Investierungsgebiete zeigt jedoch ziemliche Unterschiede. Während Deutschlands Anlagepolitik sich vorwiegend auf das Hypothekengeschäft — Hypotheken werden bevorzugt, weil sie unter den mündelsicheren Papieren, die für die Anlage der Prämienreserven gesetzlich in Frage kamen, am besten rentierten und gegenüber den Staatspapieren keine Kursverluste brachten — geworfen hat und in den Jahren 1917/18 bis zu einer Höhe von 72% der gesamten Anlagen ansteigt, betragen die Hypothekeninvestierungen der amerikanischen Versicherungsgesellschaften nur einen geringeren Teil, der 1906 auf 27% geschätzt wurde. Seither hat sich aber ein Ansteigen auf diesem Gebiet bemerkbar gemacht, und für das Jahr 1926 wurde ein Prozentsatz von 43 festgestellt[2]. In Deutschland erfolgt indessen die entgegensätzliche Bewegung. Während 1914 die Hypothekenanlagen auf etwa 80% geschätzt werden, sind sie 1924 auf etwa 40% zurückgegangen. Zu erklären ist dieser Rückgang durch die erschwerten Bauverhältnisse und die Auswirkungen der Inflation. Von 1924 an erfolgt eine Aufwärtsbewegung, die 1926 einen Prozentsatz von 54% erreicht. Darlehen an öffentliche Körperschaften und Anlagen in Wertpapieren sind im Vergleich zu amerikanischen Ziffern minimal, 1914 zeigt für Anlage in öffentlichen Körperschaften 4,9%, für Wertpapiere 4,6%. Die Darlehen an öffentliche Körperschaften gehen noch weiter zurück, für die Investierung in Wertpapieren findet sich ein Ansteigen bis auf etwa 14% für 1925. Während Deutschland noch mit den Nachwirkungen der Kriegs- und Inflationszeit

[1] Vgl. oben S. 57 die inflatorische Wirkung bei der Anlagepolitik der Versicherungsgesellschaften.

[2] Vgl. die Angaben von Woods, S. 232 ff.. und Manes, Ameriak. Vers., sowie Moldenhauer, Das Versicherungswesen 1925, S. 142, Bd. I.

zu kämpfen hat, kann Amerika eine außerordentlich gute Anlagepolitik im Versicherungsgeschäft verzeichnen. Diese Erfolge haben im Laufe der Jahre die Versicherungsgesellschaften zu einer Art von Investmentgesellschaften werden lassen, deren Zinseinkommen die Prämien- und Dividendenpolitik stark beeinflussen.

Ein Vergleich der Konzentrationsbewegung beider Länder weist eine entgegengesetzte Entwicklung auf. Der offensichtlichen Abneigung der amerikanischen Praxis gegenüber Versicherungskonzernen und Trusts steht in Deutschland in der Nachkriegszeit eine ziemlich weitgehende, ausgedehnte Konzernbildung, wie auch Neigung zur Kartellierung gegenüber. Sofern überhaupt eine Verbindung von amerikanischen Gesellschaften untereinander stattfindet — abgesehen von den Unternehmerverbänden — handelt es sich um eine bloße Arbeitsgemeinschaft mit mehr oder weniger verbindlichen poolartigen Abmachungen. Die Einzelunternehmungen wollen ihre Unabhängigkeit und Selbständigkeit unbedingt bewahren. Ähnlich lagen die Verhältnisse in Deutschland vor dem Kriege, bis die Inflationszeit eine starke Tendenz zur Konzentration brachte. Die ersten Konzentrationsversuche fanden in der Form statt, daß eine Angliederung von kleineren Versicherungszweigen an bestehende Gesellschaften zu einem kombinierten Geschäftsbetrieb unter rationellerer Arbeitsweise vorgenommen wurde. Die gesetzlichen Bestimmungen betreffs der Trennung von Lebensversicherung und einem Zweige der Güterversicherung, wie z. B. Transport- oder Feuerversicherung, werden durch Gründungen von Tochtergesellschaften umgangen. Hierbei handelt es sich dann um selbständige Einzelunternehmungen, die durch Personalunion verbunden sind. Die Kombination von Transportversicherungsgesellschaften und Feuerversicherungsunternehmungen wird aus Ausgleichsgründen vorgenommen. Das zeitweise ungünstige Transportversicherungsgeschäft soll durch das eher gewinnreiche Feuergeschäft gehoben werden. Weiterer Zwang zur Ersparung von Verwaltungskosten führt zur Schließung von Interessengemeinschaften, die einen losen Zusammenhalt mit Vereinbarungen, meist nur die Außenorganisation betreffend, darstellen. In der Nachkriegszeit führt dies bald zur Bildung von Versicherungskonzernen, bei denen eine Mehrheit von Versicherungsgesellschaften unter eine einheitliche Leitung zusammengeschlossen wird. Teilweise besteht für den Versicherungskonzern die Verpflichtung zu einer gegenseitigen Haftung der Konzerngesellschaften für die eingegangenen Verbindlichkeiten, z. B. die Sachversicherungsgesellschaften des Gerling-Konzerns haften untereinander, während seine Lebensversicherungsgesellschaften nur für ihre eigenen Verbindlichkeiten eintreten. Weiterhin ist in der deutschen Versicherungskonzentrationsbewegung die Erscheinung einer Angleichung an eine Holding Company aufzuweisen. Hier ist die Zusammenfassung im Konzern dadurch sehr stark ausgeprägt, daß eine führende Gesellschaft an der Spitze steht, deren Kapitalbeteiligung an den angeschlossenen Gesellschaften ein einheitliches Zusammenarbeiten bewirkt. In kleinem Maßstab findet sich diese Form auch in den Vereinigten Staaten, wie das oben ausgeführte Kapitel über die Gruppenbildung zeigt. Die Anfänge einer Kartellbildung im deutschen Versicherungswesen fallen um 1900. Die Tendenz dieser Kartelle geht dahin, ausdrücklich den Wettbewerb zu regeln, indem entweder Prämienunterbietungen untersagt werden und der Abschluß von Begünstigungsverträgen verboten wird, oder direkt eine Minimalprämie vorgeschrieben wird. Sie stellen also im Gegensatz zu den amerikanischen Unternehmerverbänden Kartelle weiteren Umfanges dar. In Deutschland kommt es zur Bildung von vorwiegend Feuer-, Einbruchsdiebstahl- und Glasversicherungskartellen. Das wichtigste Feuerversicherungskartell wurde jedoch 1924 wieder aufgelöst, wie überhaupt auf der ganzen Kartellbewegung ein Stillstand zu bemerken ist. In der Transportversicherung hat sich aus Gründen der internationalen Konkurrenz keine Kartellzusammenschließung bewirken lassen. Amerikas Unternehmerverbände, obwohl sie in ihrer Form nur Kartelle niederer Ordnung darstellen, haben für das gesamte Versicherungswesen jedoch eine weit größere Bedeutung und Einfluß als die deutschen Kartellzusammenschlüsse, die eine wieder schwindende Erscheinung der Kriegs- und Nachkriegszeit darstellen. Eine besondere Art von Zusammenschluß ist in den Versicherungspools festzustellen, wo es sich um Versicherungsgesellschaften handelt, die unter einer besonderen Einrichtung gemeinsam eine Gefahr laufen. Davon zu unterscheiden sind die amerikanischen Rückversicherungspools, die in den Rückversicherungsverbänden Deutschlands ihren Gegenpart finden. Es soll hier bemerkt werden, daß Amerika reine Rückversicherungsunternehmungen kaum kennt; von den etwa 250 Güterversicherungsgesellschaften sind zwei bis drei reine Rückversicherungsbetriebe. Das bedeutet also, daß die amerikanischen Rückversicherungspools eine besondere Wichtigkeit und Aufgabe in sich schließen. Ein Zusammenschluß von Versicherten, wie im deutschen Allgemeinen Versicherungsschutzverband, kennt die amerikanische Versicherungsnehmerschaft nicht.

Die Internationalität der Versicherung begünstigt das Auslandsgeschäft der Versicherungsgesellschaften in weitgehendem Maße und ist von Versicherern wie Versicherten aus allgemein volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten gleicherweise erwünscht. Vor dem Kriege war das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungsunternehmungen bedeutend, vor allem im Rückversicherungsgeschäft. Die Bestrebungen nach dem Kriege sind ganz besonders darauf aus, das Auslandsgeschäft wieder zu heben, da sich im internationalen Zahlungsausgleich diese Auslandsposten als Forderungen ohne Warenbewegung darstellen und die Zahlungsbilanz günstig beeinflussen. Während Deutschlands Versicherungsauslandsgeschäft das umgekehrte Geschäft, nämlich Versicherungsdeckung durch ausländische Gesellschaften, weit übersteigt, ist bei

der amerikanischen Versicherung dies nicht der Fall. Hier ist die ausländische Konkurrenz, besonders die englische, immerhin noch beträchtlich; das amerikanische Versicherungsauslandsgeschäft hingegen ist noch recht wenig ausgebaut.

Schließlich ist noch zu bemerken, daß Amerika das Land der größten Versicherungsdichte ist, was dank der guten Organisation des Außendienstes sowie der Hilfsbereitschaft der Versicherer gegenüber den Versicherten erreicht wurde und was andererseits aber auch der psychologischen Eigenart des Amerikaners zuzurechnen ist, der Versicherung aller Art zum Leben notwendig erachtet und gerne die Kosten in die allgemeine Lebenshaltung einkalkuliert, um dagegen die Sicherheit gegen Zufälle einzutauschen[1].

Aus den amerikanischen Verhältnissen lassen sich manche Nutzanwendungen für Deutschland ziehen. Doch muß die völlig andere politische wie wirtschaftliche Struktur der beiden Länder bei einem gegenseitigen Austausch der Erfahrungen beachtet werden, ebenso wie die soziale Stellung des Amerikaners und seine psychologische Einstellung zur Versicherung eine andere ist als die eines Deutschen. Amerika hat seinerseits verstanden, aus den deutschen Erfahrungen besonders der Sozialversicherung seine Lehren und Anwendungen zu ziehen und sie auf die eigenen Verhältnisse entsprechend zu übertragen. Ebenso kann Deutschland ohne ein blindes Kopieren der amerikanischen Verhältnisse in einem Erfahrungsaustausch mit den Vereinigten Staaten lernen.

[1] Vgl. Manes, Amerik. Vers.

ANHANG.

Financial Statement of Aetna Fire Insurance Company.

Assets, December 31, 1926.

Ledger Assets.

Book value of real estate		$ 1 295 806 86
Book value of bond	$ 27 672 487 41	
of stocks	$ 8 935 272 87	$ 36 607 760 28
Cash in Co's office	$ 5 599 61	
Deposit not on interest	$ 30 562 83	
Deposit on interest	$ 2 696 169 97	$ 2 732 332 41
Agents' balances written after Oct. 1		$ 3 814 562 60
Agents' balances written prior Oct. 1		$ 214 791 20
Bills receivable taken for fire risks		$ 310 230 24
Bills receivable other than fire risks		$ 11 285 26
Total Ledger Assets		$ 44 986 768 85

Non Ledger Assets.

Interest due and accrued		
on bonds not in default	$ 175 520 01	
on other assets	$ 472 85	$ 175 992 86
Market value bonds and stocks over book		$ 4 468 375 59
Reinsurance due on paid losses		$ 23 853 84
Gross Assets		$ 49 654 991 14
Deduct Assets not admitted		$ 615 402 24
Total Admitted Assets		$ 49 039 588 90

(Assets not admitted: Agents's debit balances ..... $ 214 791

Bills receivable ..... $ 45 291

Bills „ over unearned premiums ..... $ 138 112

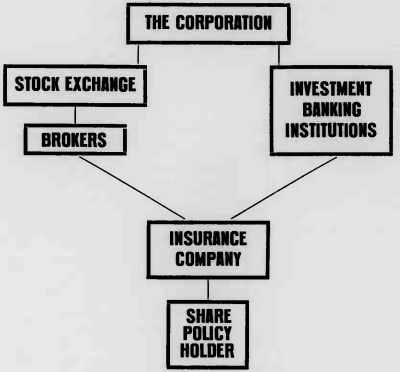
Bookvalue over market value of real estate ..... $ 217 208

Liabilities, December 31, 1926.

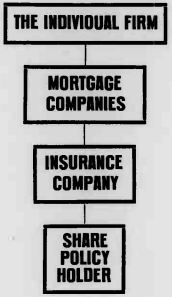
Losses and claims unpaid	Total	Reinsurance	Net
Fire	$ 2 407 369 60	$ 27 959 67	$ 2 379 409 93
Ocean Marine	$ 82 909 00	$ 15 910 00	$ 46 999 00
Motor vehicle	$ 294 744 04	—	$ 294 744 04
Earthquake	$ 227 35	—	$ 227 35
Inland Nav. and Transp.	$ 612 260 00	$ 108 249 00	$ 504 011 00
Tornado etc.	$ 200 309 22	$ 204 00	$ 200 105 22
Spr. Leakage	$ 27 944 56	—	$ 27 944 56
Riot, Expl. etc.	$ 832 15	—	$ 832 15
Totals	$ 3 606 595 92	$ 152 322 67	$ 3 454 273 25

Estimated expences of investigation and adjugment of paid losses	$ 3 000 00	
unpaid losses	$ 57 000 00	$ 60 000 00
Unearned premiums:		
Fire	$ 23 035 725 89	
other than fire	$ 4 112 170 86	$ 27 147 896 75
Amount reclaimable on perpetual deposits		$ 73 502 92
Dividends declared and unpaid to stock holders		$ 300 000 00
Saleries, rents etc.		$ 25 000 00
Estimated taxes hereafter payable		$ 900 000 00
Contingent commissions, etc.		$ 45 000 00
Total Liabilities except capital		$ 32 005 672 92
Capital paid up		$ 5 000 000 00
Net surplus		$ 12 033 915 98
Total		$ 49 039 588 90

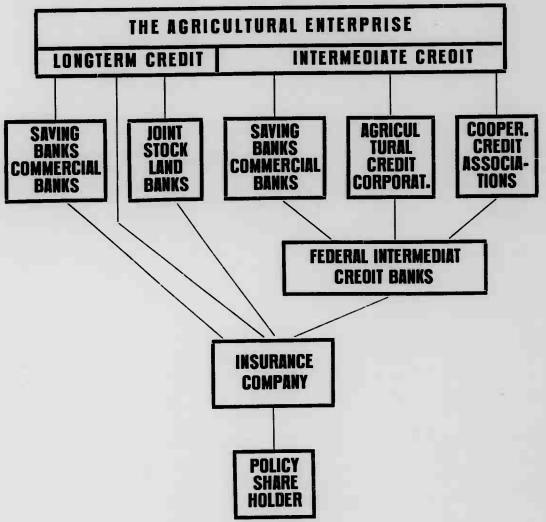
Der Gang des Gesellschaftskapitals eines Unternehmens.

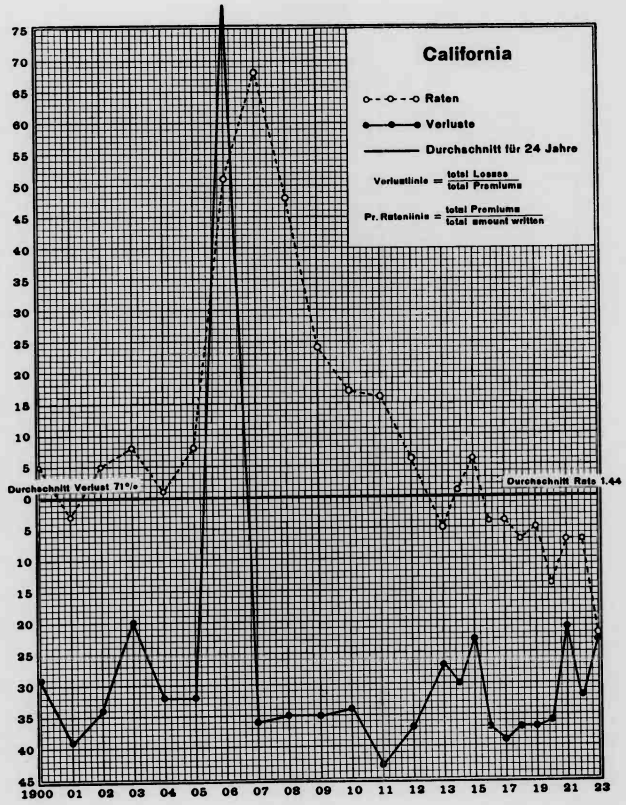


Die zur Finanzierung eines Einzelunternehmens gebrauchten Institute.



Die zur Finanzierung landwirtschaftlicher Unternehmungen gebrauchten Institute. Langfristiger und Zwischenkredit.





Lebenslauf.

Als Tochter des Fabrikdirektors Gustav Romann wurde ich am 28. August 1904 in Viersen, Rheinland, geboren. Ich besuchte sieben Jahre das Lyzeum zu Viersen, danach sechs Jahre die Studienanstalt zu M. Gladbach, wo ich am 1. März 1924 die Abiturientenprüfung ablegte. 1924—1926 studierte ich an der Universität Berlin Staatswissenschaften, besuchte zwei weitere Semester die Universität Heidelberg. Dort bestand ich am 2. März 1927 die Prüfung für Diplom-Volkswirte. Nach einem weiteren Heidelberger Semester erhielt ich für ein Jahr ein Stipendium als Austauschstudentin an dem amerikanischen College Wellesley, Mass. Zum Wintersemester 1928/29 kehrte ich an die Universität Heidelberg zurück und promovierte am 4. Juli 1929 zum Dr. rer. pol.

24321

END OF
TITLE